

A Track & Field foi fundada em 1988, pelos amigos Alberto Azevedo, Frederico Wagner e Ricardo Rosset, com a denominação de *Fratex Indústria e Comércio Ltda.* No início, os três vendiam camisetas de mão em mão no curso colegial (hoje ensino médio), do Colégio Santa Cruz, em São Paulo. A empresa, incorporada em 1988, surgiu quando os sócios começaram a fazer camisetas, por encomenda, para algumas marcas de *surfwear* que operavam na época. Depois de algum tempo nesta atividade, o acaso de uma oportunidade para abrir uma loja no lançamento do Shopping Jardim Sul, em São Paulo em 1990, fez com que o negócio se tornasse uma empresa de varejo. A decisão de entrar no mercado de moda esportiva foi natural, dado que os três sócios eram atletas amadores e adoravam a corrida e o triathlon.

Após alguns anos de aprendizado, em 1992, surgiu uma nova oportunidade. Desta vez, para abrir uma loja no Shopping Iguatemi (zona nobre de São Paulo). Com a inauguração, a marca ganhou uma enorme visibilidade e começou a conquistar um público cativo. Nos anos seguintes, a Track&Field passou a promover o esporte e a atividade física como uma parte fundamental da vida das pessoas, conectando o seu público a um estilo de vida ativo e saudável.

Entre 1992 e 2011, a rede de varejo expandiu com capital próprio, passando a ter, em 2009, 36 lojas próprias e alguns outlets espalhados pelo Brasil. Em 2009, com o intuito de atingir os consumidores das cidades onde ainda não existia loja física da marca, a Track&Field lançou seu comércio eletrônico.

Em 2011 a empresa se reinventou, criando um novo modelo de franquias que oferece suporte completo aos franqueados, desde a escolha do ponto comercial até a gestão do negócio. Essa relação de comprometimento e parceria entre franqueador e franqueado consolida o bom desempenho do negócio. Ao final de 2023, a Companhia possuía 313 franquias, tendo alguns franqueados uma quantidade significativa de lojas.

Com o objetivo de trazer o esporte cada vez mais para o dia-a-dia de todos aqueles que buscam bem-estar e qualidade de vida, a marca criou, em 2004, um circuito de corridas de rua que é o maior da categoria na América Latina: o Track&Field Run Series. O circuito se tornou uma experiência única para todas as pessoas que desejam vida ativa e saudável por meio da prática esportiva. As corridas do circuito são conhecidas por sua organização de alta qualidade e por proporcionar uma experiência premium aos participantes.

Em 2015, a marca iniciou a organização do *TF Experience*, eventos de modalidades alternativas como Yoga, Ballet Fitness, Funcional Fight etc. Este modelo foi rapidamente adotado pela rede de franqueados e replicado por todo Brasil.

Em 2018, a RealTime Sports (atual TFSports S.A.), empresa do grupo responsável pela organização dos eventos da marca, lançou a TFSports: um conceito de negócio desenvolvido

pela Track&Field que vai além da venda de roupas e acessórios esportivos. Trata-se de uma plataforma que visa promover um estilo de vida ativo e saudável por meio de eventos esportivos e experiências exclusivas. A plataforma, que vem crescendo de forma exponencial, além de funcionar para as aulas gratuitas do programa “Continue em Movimento”, é o ponto focal das inscrições para os circuitos virtuais e presenciais; a plataforma também conecta treinadores e os transforma em vendedores diretos da marca.

Em 27 de fevereiro de 2020, a Companhia realizou a transformação de seu tipo societário, deixando de ser constituída na forma de Sociedade Limitada para se tornar uma Sociedade por Ações, e alterando a sua razão social para Track & Field Co S.A.

Em 26 de outubro de 2020, a Companhia realizou com sucesso sua Oferta Pública Inicial de Ações (IPO), passando a ter suas ações negociadas na B3. Com o IPO, a Companhia passou a investir principalmente em inovação e tecnologia, no aprimoramento da sua plataforma de bem-estar (*wellness*) e em sua expansão física e digital.

O ano de 2021 foi extremamente relevante para a Track & Field, marcado pela criação de novas formas de relacionamento e ampliação do nosso ecossistema de experiências para os clientes, expandimos com recorde de inaugurações: foram 39 novas lojas abertas por todo o Brasil, terminando o ano com uma presença em 129 cidades e 25 estados. Lançamos também a primeira Experience Store da marca, localizada no Shopping Iguatemi São Paulo. A loja de 230 m² foi reinaugurada em setembro de 2021 e conecta o público a um universo de experiências ligadas ao bem-estar e à vida saudável. Um serviço de concierge está disponível para facilitar a conexão dos consumidores ao seu *lifestyle* favorito. Integrado ao espaço, também está o nosso primeiro minimarket e café, o TFC Food&Market.

Apesar das novidades citadas acima, os eventos presenciais, uma das frentes mais relevantes de relacionamento com o nosso público, foram suspensos durante o ano de 2021 devido à pandemia.

O ano de 2022 foi mais um ano de forte crescimento para a Track&Field, refletindo a consolidação de mudanças estruturais no comportamento do consumidor, como um maior engajamento na direção de um estilo de vida ativo e saudável, além de uma crescente procura por roupas mais confortáveis no pós-pandemia. Inclusive, em 2022, tivemos a volta da realização dos eventos esportivos após praticamente dois anos de pausa devido à pandemia de COVID. Nesse contexto, com uma marca bem posicionada e produtos com estilo e qualidade, fomos positivamente impactados pelo aumento do nosso mercado endereçável.

Além das condições de mercado favoráveis, a Track&Field acelerou diversas estratégias que alavancaram o seu ecossistema de bem-estar e impulsionaram sua performance durante o ano

de 2022. Um exemplo significativo foi o lançamento do tfmall, em julho, um marketplace desenvolvido com a curadoria da Track&Field. O objetivo do tfmall é oferecer aos clientes produtos de vendedores terceiros que tenham sinergia com o propósito e público-alvo da marca.

Durante o ano de 2023, a Companhia demonstrou a solidez de seus resultados, refletindo o acerto no lançamento de novos produtos e em sua estratégia de inovação e expansão ancorada pela consolidação do novo modelo de loja, aceleração dos canais digitais, sucesso da estratégia de omnicanalidade e fortalecimento do ecossistema de bem-estar.

No mês de agosto, implementamos importantes mudanças em nossa governança, com o intuito de alavancar ainda mais o nosso plano de crescimento e eficiência de processos e operações. Um de nossos sócios-fundadores, Fred Wagner, passou a focar sua atuação em inovação e novas fontes de receita como CEO da TFSports e Vice-Presidente de Estratégia e Novos Negócios da Track&Field, além de continuar como membro do Conselho de Administração. Fernando Tracanella, há cinco anos à frente das finanças, RI e expansão da companhia, assumiu como CEO da T&F e Patricia Abibe, até então head de controladoria, se tornou CFO e Diretora de Relações com Investidores.

Dessa forma, potencializaremos ao máximo nossa atividade core, ao mesmo tempo em que expandimos oportunidades em novos negócios, a partir do fortalecimento da plataforma de eventos e experiências TFSports. Essa expansão amplia a oferta de produtos e serviços aos consumidores por meio de três frentes complementares: tfmall (moda, acessórios e artigos esportivos), tfood (alimentação e suplementação) e tfhealth (bem-estar e saúde).

Em 2024, a Companhia consolidou uma trajetória de crescimento consistente, impulsionada pela inovação em produtos, modernização das lojas, fortalecimento do e-commerce e performance expressiva em datas estratégicas.

Superamos nossas projeções com a inauguração de um número recorde de lojas no ano, totalizando 398 unidades no Brasil e em Portugal (franquia inaugurada em abril/24), todas já no novo conceito Experience — que traz renovação completa em equipamentos, comunicação visual e exposição de produtos. Também aceleramos o ritmo de reformas, entregando 43 lojas modernizadas no ano. Ao final de 2024, cerca de 45% da rede já havia sido adaptada ao novo modelo, que proporciona uma experiência de compra diferenciada e alinhada aos valores da marca. Para 2025, seguimos com a expectativa de manter esse ritmo, alcançando aproximadamente 60% da rede remodelada até o fim do ano.

A crescente conscientização sobre a saúde e o bem-estar tem impulsionado um movimento global em direção a um estilo de vida mais ativo e saudável, o que, por sua vez, tem gerado uma demanda crescente por produtos e serviços relacionados ao esporte e saúde, fato que contribuiu

para superarmos a meta estipulada para a quantidade de eventos realizados em 2024. Nesse cenário, a TFSports realizou mais de 3,6 mil eventos e experiências ao longo do ano, atraindo 391,7 mil inscritos. Ao final do período, a plataforma contabilizava 868,9 mil usuários e 8 mil treinadores cadastrados, que oferecem aulas pagas ou gratuitas à nossa base de clientes.

Estamos plenamente confiantes de que a aceleração da TFSports não apenas reforça nosso cuidado com a marca e com o ecossistema que estamos construindo, mas também destaca nossa habilidade em atender de maneira crescente e eficaz os consumidores do mercado de *wellness*, um dos mais dinâmicos e promissores globalmente.

Visão Geral

Acreditamos ser uma das principais companhias no mercado de *wellness* (bem-estar) no Brasil, com a missão de conectar pessoas a um estilo de vida ativo e saudável através dos nossos produtos e serviços. Oferecemos artigos esportivos, *lifestyle*, *watersports*, calçados e acessórios, que proporcionam aos nossos clientes conforto e comodidade para realizarem suas atividades dentro ou fora de casa, prezando por produzir itens de qualidade, alta tecnologia e design diferenciado. Possuímos abrangência nacional, com 402 lojas¹, entre lojas próprias e franquias, espalhadas por 176 cidades em 26 estados brasileiros, além de nosso *e-commerce*, que contribuem para um amplo conhecimento de nossa marca. Em abril de 2024, inauguramos nossa primeira franquia fora do Brasil, em Portugal, localizada na Marina de Cascais. Complementarmente à nossa atuação no mercado de moda esportiva, estamos expandindo o ecossistema Track&Field através da plataforma TFSports. Aqui, atuamos por meio de diversas frentes de experiências esportivas realizadas em qualquer ambiente, de maneira presencial ou através da nossa plataforma digital, que abrange aulas gratuitas do programa “Continue em Movimento”, aulas presenciais de diversas modalidades distintas (denominadas Experiences) e nosso circuito de corridas de rua, Track&Field Run Series, que hoje acreditamos ser um dos maiores da América Latina em número de provas, e do Track&Field Open de Beach Tennis.

Sempre buscando conectar nossos clientes a um universo de experiências ligadas ao bem-estar e à vida saudável, inauguramos, em setembro de 2021, a nossa primeira Experience Store, no Shopping Iguatemi São Paulo. Todas as novas lojas já estão sendo abertas no novo formato e continuamos revitalizando a rede para o novo conceito, que conta com uma atmosfera mais moderna, maior eficiência na exposição de determinadas categorias (aumentando também a oportunidade para *cross selling*) e trazendo o nosso ecossistema de eventos e experiências para dentro da loja física. Além disso, algumas dessas lojas contam com um serviço de concierge, disponível para facilitar a conexão dos consumidores ao seu *lifestyle* favorito, e com o TFC Food&Market, um mini empório ligado à alimentação saudável, suplementos, *body care* e *home care*.

Por fim, adicionamos ao nosso ecossistema o *marketplace* tfmall, em que, através de *sellers* parceiros, buscamos conectar nosso cliente a produtos premium e com alta sinergia com o propósito da marca.

No exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, o resultado da soma da venda bruta (*sell out*) em todos os canais de venda do Grupo Track&Field (incluindo lojas, franquias e *e-commerce*) totalizou R\$1,4 bilhão. Já nossa receita líquida consolidada, composta por venda de

¹ Dados até 31 de março, 2025.

lojas próprias, royalties, mercadorias para os franqueados e experiências, totalizou R\$ 831,8 milhões neste mesmo período.

Principais Informações Operacionais e Financeiras

A tabela a seguir apresenta os principais indicadores financeiros e operacionais para os períodos indicados:

	Exercício social encerrado em (em R\$ milhões, exceto percentuais)		
	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022
<u>Dados Financeiros</u>			
Receita Líquida	831.759	683.690	567.426
Lucro Bruto	470.643	394.430	326.770
Lucro Líquido	117.753	114.410	96.460
Dívida Bruta	-	-	-
Equivalentes Líquidos de Caixa	138.126	151.735	141.558
Caixa Líquido	23.410	54.477	60.489

	Exercício social encerrado em (em R\$ milhões, exceto percentuais)		
	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022
<u>Informações Operacionais</u>			
Número de lojas - Total	398	359	331
Lojas próprias ¹	53	46	44
Franquias	345	313	287

¹ E-commerce é considerado como 1 loja própria

Dentre os produtos comprados pelos nossos clientes em 2024, 52% desses eram voltados para o público feminino, 30,7% eram voltados para o público masculino, 13,6% tratava-se de unissex e 3,7% foram produtos para o público infantil. Segue a participação da categoria dos produtos no nosso *sell out*: (i) sportswear: 72,4%;(ii) watersports: 6,9%; (iii) acessórios: 12,8%; e (iv) calçados: 7,9%.

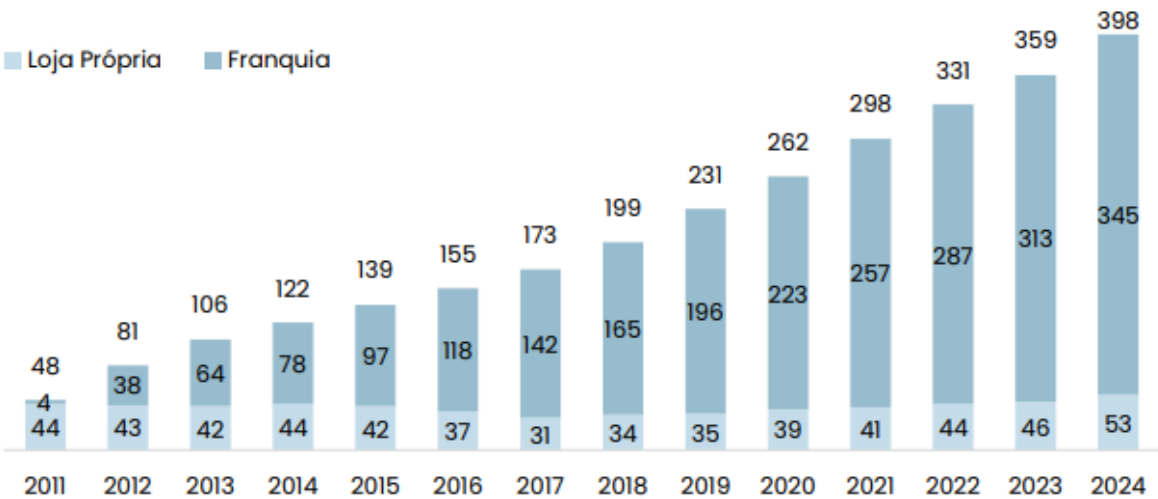
Operamos por meio de uma abrangente rede de distribuição com alcance nacional, composta em 31 de dezembro de 2024 por (i) canal de lojas próprias, que inclui 40 lojas¹ e 13 outlets, (ii) canal de franqueados, que inclui 345 franquias, e (iii) eventos e experiências esportivas.

Nossas lojas estão estrategicamente localizadas em locais de fluxo relevante de pessoas e alta visibilidade, incluindo *shopping centers* selecionados, ruas, aeroportos e academias, que, em nossa visão, são frequentados por público que compactua com o estilo de vida ativo e saudável que buscamos oferecer por meio de nossos produtos e experiências. Vale destacar que os produtos com a marca Track&Field são vendidos exclusivamente pela nossa rede de lojas e site, sem presença em varejistas multimarcas, como forma de garantir a melhor experiência de compra aos nossos clientes.

Seguindo o plano de expansão de nossa rede física, abrimos 41 lojas no ano de 2024. O ano também foi marcado pelo aumento da capilaridade da rede, com a entrada da marca em 14 novas cidades, refletindo a eficiência do nosso modelo de franquias. Esse modelo tem nos possibilitado evoluir com sucesso em cidades menores ao identificar franqueados com potencial para explorar determinadas regiões, com custos de ocupação bastante atraentes, além de alavancar as nossas iniciativas de omnicanalidade.

Acreditamos que nossas lojas físicas oferecem uma experiência de compra diferenciada ao cliente, por meio de um atendimento personalizado e identidade visual própria, com um layout alinhado aos conceitos e à imagem da nossa marca, com padrões estabelecidos para toda a rede, tanto em lojas próprias quanto em franquias.

NÚMERO DE LOJAS



Nota: E-Commerce considerado como 1 loja própria.

Este crescimento foi possível devido ao modelo desenvolvido pela Companhia, que acreditamos ser capaz de melhor alinhar os interesses de todos os envolvidos (franqueados, clientes e Companhia), com diferenciais tais como a cobrança de royalties somente na venda do produto

ao consumidor final (enquanto a prática usual de mercado de franquias de varejo no Brasil é a cobrança de royalties no momento da venda do produto ao franqueado), cerca de 52 coleções cápsula por ano (conforme conceito detalhado abaixo), possibilidade de compra e abastecimento semanal dos produtos e ausência de quantidades mínimas de compra. A Companhia também fornece auxílio para franqueados abrirem novas lojas, desde suporte legal para contratos até o plano de arquitetura, reforma e montagem das lojas. O tempo médio de abertura de uma loja a partir da assinatura dos contratos de locação e franquia é de 60 dias. Ao longo de todo o período de parceria, a Companhia segue ajudando com a realização de treinamentos periódicos, acompanhamento de performance (em média 1 supervisor para cada 25 lojas), auxílio estratégico e demais suportes para a gestão do negócio. Adicionalmente, o layout de lojas, visual merchandising, campanhas de marketing e modelo de atendimento são padronizados, além de os nossos sistemas de TI serem 100% integrados.

O nosso processo de decisão para determinação sobre a abertura de loja própria ou franquia em determinado ponto comercial leva em consideração fatores como potencial de vendas, concentração, performance recente no caso de grupos de franqueados da rede e proximidade com outras lojas. Nosso processo de seleção de franqueados para operar uma nova loja considera fatores como a sua identificação com a marca, histórico de operações (no caso de franqueados existentes) e capacidade de desenvolver relacionamento com as comunidades locais, promovendo experiências que reforcem cada vez mais o conceito de wellness.

Lançada em 2009, nossa plataforma de *e-commerce* atende todo o território brasileiro e hoje é integrada com nossa rede física (lojas próprias e franquias). Em 2024, seguimos observando resultados positivos das iniciativas de *ship from store* – lojas físicas funcionam como minicentros de distribuição – e do *pick up in store* – retirada de pedidos feitos online nas lojas físicas – ampliando o conceito de omnicanalidade para toda a rede. De nossas 398 lojas, ao final do ano, 29 operavam como *sellers* nacionais, que realizam entregas em todo país, e 338 *sellers* locais.

Dando continuidade à segunda onda de omnicanalidade, avançamos com a vitrine infinita, conectando 312 lojas ao final do período, ampliando o estoque das lojas físicas e permite que a equipe de vendas direcione um pedido para outras lojas caso algum produto não esteja disponível, e continuamos expandindo nosso *marketplace*, o *tfmall*, com a curadoria e comercialização de produtos do segmento *wellness* de outras marcas dentro da rede de lojas e do *e-commerce* da Track&Field.

Outra iniciativa que continua em destaque é o *social selling*. Este método abrange vendas realizadas por meio do envio de links de pagamento e entrega no endereço do cliente, com foco na eficiente conversão de transações iniciadas via WhatsApp, caracterizando uma venda influenciada. Essas iniciativas de *social selling* têm sido fundamentais para alavancar vendas nas lojas, aumentar a produtividade da equipe de vendas e elevar o nosso ticket médio.

Nosso portfólio de produtos é composto por vestuário esportivo (Sportswear), vestuário esportivo e moda praia (Watersports), acessórios esportivos (Acessórios) e calçados esportivos (Footwear). Atualmente, a Companhia possui iniciativas estratégicas para todas as categorias de seu portfólio, como (i) Sportswear, com aumento da linha *comfy/lifestyle/athleisure* (junção das palavras “atlético” e “lazer”) para uso de vestimentas da categoria casual, mantendo nossa presença ativa no cotidiano de nossos clientes e nos adaptando aos novos hábitos do consumidor, (ii) Watersports, com produtos idealizados para uso em práticas esportivas de água e areia. Tais peças têm design com funcionalidades para as diferentes necessidades de cada modalidade, sendo as principais *kitesurf*, *wakeboard*, *surf*, *beach tennis*, *stand up paddle*, funcional de areia, *sail*. (iii) Acessórios: venda cruzada de acessórios com os eventos promovidos pela Companhia, e (iv) Footwear: ampliar o foco na categoria de calçados esportivos e alavancar as vendas do *private label* (marca própria).

Acreditamos estar bem posicionados para continuar crescendo em nosso mercado de atuação, nos orientando por fatores de sucesso que norteiam a dinâmica do mercado de atuação em que estamos inseridos, tais quais: (i) contato direto com o consumidor: venda direta a clientes finais permite uma maior interação com consumidores em diferentes etapas do ciclo de vida da compra, o que nos permite obter uma compreensão mais profunda dos nossos clientes; (ii) engajamento: as marcas mais adaptáveis atualmente envolvem e interagem com consumidores de diferentes maneiras, oferecendo programas de lealdade, via influenciadores e através de múltiplas plataformas de mídia social; (iii) comunidade: o desenvolvimento de uma base forte de consumidores é imperativa para a construção e fidelização de seguidores apaixonados que se identifiquem não só pelos produtos finais entregues, mas também pela missão e pelos objetivos da marca em si; (iv) inovação: novos produtos e tecnologias digitais, bem como mudanças nos hábitos e gostos do consumidor, alimentam novos ciclos e criam oportunidades no desenvolvimento de novos produtos; (v) personalização: a realização de experiências personalizadas e a sua entrega de forma diferenciada levam a uma maior conexão dos clientes com a marca; e (vi) rapidez: a evolução nas expectativas dos consumidores requer uma infraestrutura ágil e móvel para aumentar a velocidade no mercado - as companhias mais adaptáveis estão rapidamente adquirindo novos clientes através do aumento na velocidade de comercialização dos produtos.

Acreditamos que a nossa expansão ocorrerá principalmente de forma orgânica, favorecida pela capacidade da Companhia em inovar, acompanhar tendências de mercado, desenvolver novos conceitos e atualizar conceitos existentes, em linha com o que a Companhia tem feito com êxito em seus mais de 30 anos de história.

De maneira integrada às nossas lojas físicas, nossa cadeia produtiva busca ser eficiente e responsiva às necessidades de nossos clientes. Vislumbrando garantir a qualidade dos nossos

produtos, participamos ativamente de todo o processo produtivo através do desenvolvimento das peças, pilotagem, compra de materiais, auditoria, controle de qualidade, visitas técnicas, dentre outros. Destacamos que 77% do volume total de compras advém de fornecedores nacionais e, considerando os de maior relevância para a Companhia, são atendidas todas as categorias de matéria-prima necessárias para o desenvolvimento de seu produto, quais sejam: (i) tecido; (ii) aviamentos; (iii) têxtil; e (iv) acessórios, os quais estão em constante acompanhamento das novas tendências de mercado e buscando sempre oferecer aos nossos clientes os tecidos de mais alta qualidade e nível de inovação. Exigimos de nossos fornecedores internacionais a certificação *Business Social Compliance Initiative* (BSCI) que reúne empresas comprometidas com a melhoria das condições de trabalho na cadeia de suprimentos global.

Nosso time de controles internos possui um programa de monitoramento estrito para nossos fornecedores nacionais, com visitas periódicas, *checklist* detalhado com todos os aspectos da operação, incluindo verificação das instalações físicas, condições de trabalho, licenças de funcionamento, dentre outros. São produzidos relatórios de feedback com evidências das visitas e fazemos o acompanhamento das eventuais necessidades de melhorias.

Nosso processo de desenvolvimento de produtos e produção é orientado por dados, sendo as peças testadas antes de seu lançamento. Além das duas principais coleções lançadas no ano (inverno e verão), realizamos o lançamento de pelo menos 50 coleções cápsulas por ano, buscando prontamente identificar as principais tendências nacionais e internacionais e atualizar a nossa variedade de produtos, compostos por tecidos, cores e, em diversos casos, com estampas exclusivas. Primamos por desenvolver tecnologias e tecidos exclusivos de ponta para melhorar a performance esportiva e aumentar o conforto de nossos clientes. Entre as principais tecnologias, linhas e tecidos utilizados em nossas coleções estão o Uvtech, Coolcotton, PowerCool e Thermodry, que são detalhadas abaixo em “Nossas Vantagens Competitivas”.

TFSports

Além de nosso portfólio diversificado de artigos esportivos, possuímos forte atuação na realização de eventos, buscando oferecer ao nosso público-alvo além de nossos produtos esportivos, a participação em experiências como corridas, aulas de ciclismo, aulas de yoga e outras práticas, organizadas tanto por nós quanto por nossos franqueados, experiências essas que acreditamos estarem alinhadas à nossa missão de conectar pessoas a um estilo de vida ativo e saudável, conhecidas como TF Experiences. Para garantir que nossos clientes possuam condições para a realização de atividades esportivas, investimos na realização de eventos desde 2004, ano no qual participamos do lançamento da primeira edição do Ironman Triathlon no Brasil. Desde então, nos fortalecemos no cenário de promoção de eventos, possuindo o que acreditamos ser o maior circuito de corridas da América Latina em número de provas, a Santander Track&Field Run Series.

Com uma ampla estrutura de apoio aos atletas, acreditamos que nossas experiências oferecem conforto, comodidade e segurança, com facilidade no acesso e benefícios oferecidos na arena do evento, como estacionamento, hidratação, alimentação e um diferenciado kit atleta da prova que conta com nossa exclusiva camiseta, além de outros brindes, premiações e ativações de parceiros que trazemos para os eventos.

Para impulsionar a participação de nossos clientes nas experiências promovidas pela Companhia, desenvolvemos, em 2017, o aplicativo TFSports, canal que permite o acesso às inscrições para aulas e eventos esportivos, além de conter ofertas e lançamentos exclusivos. Desenvolvemos um hub de aulas online por meio da Campanha “Continue em Movimento”, oferecendo aulas gratuitas diárias de diversas modalidades, trazendo a proposta de plataforma de wellness para as casas de nossos clientes.

Em linha com a tendência digital potencializada pela pandemia e uma maior demanda por uma vida mais ativa e saudável, nosso app TFSports vem apresentando crescimento constante no número de usuários cadastrados, fechando o ano de 2024 com aproximadamente 868,9 mil. Além das funcionalidades já existentes, como as aulas gratuitas e os eventos atuais, o aplicativo também passou a conectar 8 mil treinadores que oferecem aulas pagas ou gratuitas à nossa base de clientes. e os transforma em vendedores diretos da marca.

Rede de lojas físicas e mídias sociais integradas a uma plataforma omnicanal robusta

Em 31 de dezembro de 2024, tínhamos 398 lojas, em 26 estados brasileiros, estando presentes em todas as regiões do Brasil e em 173 cidades. Além do *e-commerce*, a Companhia possui 345 lojas franqueadas, 40 lojas próprias e 13 outlets.

Nós alavancamos nossa rede de lojas físicas com soluções digitais, oferecendo aos nossos clientes uma operação com *delivery* nacional integrado à plataforma omnicanal e uma experiência de compra completa.

Passando a explorar nossas habilidades no *e-commerce* começamos a utilizar novos canais, como o aplicativo do Whatsapp, fazendo uma integração de on e offline que nos permite levar nossas vitrines aos nossos clientes de forma ágil e inovadora. Pela ferramenta, os vendedores das nossas lojas físicas interagem com os clientes por meio do aplicativo WhatsApp, permitindo que, nas vendas dos produtos, todos os vendedores das lojas passassem a ser considerados digitais ativos, continuando as vendas dos nossos produtos durante a quarentena.

Tais plataformas de mídia digital permitem, além da maior interação com o público-alvo, a conexão entre a marca e consumidor, o enriquecimento da plataforma omnicanal e a maior

visibilidade para a divulgação de nossas experiências, como por meio de influenciadores digitais e eventos na rede social Facebook.

Nossas Vantagens Competitivas

Acreditamos que as seguintes vantagens competitivas nos diferenciam dos concorrentes e contribuem para nosso sucesso:

1. *Plataforma (ecossistema) de Wellness*

Além dos serviços já oferecidos pela nossa plataforma TFSports, planejamos escalar a utilização da sua plataforma digital com o objetivo de engajar um número cada vez maior de franqueados, treinadores e atletas dentro do ecossistema *wellness* nos próximos anos. Desse modo, buscamos impulsionar o tráfego online na plataforma proprietária através do aumento da oferta de eventos por parte dos treinadores e franqueados, além da possibilidade de interação entre todas as partes envolvidas no ecossistema. Possuímos o objetivo de explorar ainda mais serviços relacionados à plataforma no futuro, uma vez que se trata de um modelo de negócios escalável e que contribuirá com a estratégia de alçar a Companhia cada vez mais ao status de uma plataforma de bem-estar.

2. *Marca reconhecida e de grande potencial de exploração*

A Track&Field, está há mais de 30 anos na vanguarda do varejo de vestuário esportivo e experiências esportivas. Nossa marca, referência em estilo de vida ativo e saudável, é um exemplo de lealdade de nossos clientes, de sua relação de longo prazo conosco e seu engajamento no ecossistema.

Em 2019, iniciamos um projeto de branding com renomada consultoria de marca visando a construção de uma estratégia que aumente ainda mais o nosso *awareness* (reconhecimento pelos consumidores) e reforce a nossa missão de conectar pessoas a um estilo de vida ativo e saudável.

O nosso objetivo principal é evoluir de uma marca focada em produtos e experiências esportivas para uma plataforma de estilo de vida ativo e saudável, que plugada ao nosso ecossistema (canais, eventos, produtos e serviços), alavanque e consolide esse novo conceito.

Acreditamos que a pandemia do COVID-19 acelerou a transformação digital da Companhia, ampliando a capacidade de atuação da marca em um mercado em transformação, seja através de produtos alinhados aos novos hábitos do consumidor, seja através de experiências promovidas diariamente de forma online e gratuita, trazendo o conceito de plataforma de *wellness* para os mais diversos ambientes do consumidor.

3. Utilização de um modelo de negócios de franquia diferenciado

Em 2011, optamos pelo investimento em um modelo que é composto predominantemente por lojas franqueadas. Uma das vantagens competitivas apresentada por nosso modelo de negócios é o relacionamento diferenciado que estabelecemos com nossos franqueados onde cobramos os royalties apenas no momento em que produtos são vendidos ao consumidor final, de forma a evitar possíveis perdas de estoques, bem como estabelecer com nossos franqueados uma relação de parceria efetiva.

O suporte para nossos franqueados começa antes do momento da abertura de sua loja, auxiliando na negociação de aluguéis, orientando em frentes como abertura de empresa e CNPJ, elaborando projeto de arquitetura (layout interno e externo), acompanhando a montagem da loja (organização de estoque, TI, visual merchandising) e orientando a contratação e treinamento de funcionários. Fornecemos ao longo do nosso relacionamento treinamentos adicionais, suporte de RH e *back-office* (sistemas são 100% integrados), supervisionamos em tempo real sua performance.

Nossa estrutura de suporte aos franqueados foi fortalecida por meio de uma série de medidas adotadas no enfrentamento à pandemia do COVID-19, colocando o franqueado em posição central do nosso plano de reação. Como forma de manter a parceria destes relacionamentos, atuamos na intermediação de negociações realizadas com shopping centers buscando alternativas que auxiliassem os franqueados durante o período no qual as lojas físicas foram fechadas, além de oferecer planos de postergação dos títulos dos franqueados e desenvolver medidas que garantissem sua rentabilidade e margem de lucro.

Além disso, aceleramos o desenvolvimento e implementação de ferramentas digitais de comunicação com clientes e geração de leads de venda entre os franqueados e seus clientes, utilizando a base de dados central (CRM), e formas de remuneração aos franqueados baseada nas vendas do nosso e-commerce.

Centralizamos as criações das campanhas publicitárias e coordenamos o marketing regional das franquias, acompanhando as redes sociais e demais utilizações da marca Track&Field pelos franqueados.

Nossos parceiros de franquias representam ainda forte influência e possuem o conhecimento local necessário para adaptar nosso modelo padrão de operação às particularidades regionais. Os franqueados, que se tornam “embaixadores” da nossa marca em suas respectivas localidades, utilizam seus relacionamentos e expertise local para a realização de experiências por conta própria, o que contribui fortemente com nosso plano de negócios. Nossa presença nacional por meio de nosso modelo de franquias possibilitou que aprendêssemos sobre as

particularidades de cada região, abordando as necessidades de moda e experiências específicas de cada uma.

4. Processo assertivo de desenvolvimento de produtos

Atribuímos nossa habilidade de desenvolver produtos e serviços superiores a uma série de fatores, incluindo, foco no cliente no processo de criação e design de nossos artigos esportivos, parcerias com fornecedores estratégicos, constante e imediato feedback de nossos franqueados e clientes, especialmente por meio de nossa grande presença nas mídias sociais.

Todo nosso processo de produção e desenvolvimento é altamente orientado por dados, clientes, tecnologia, tendências de moda e inovação. Nossos produtos lançados são testados, buscando garantir qualidade, conforto e excelência, para uma maior assertividade.

Cadeia de Suprimentos: Mantemos constante foco em eficiência e rentabilidade para nossa cadeia de suprimentos. Utilizamos sistemas avançados de data analytics para suportar o processo de planejamento de produção e distribuição de produtos para todos os canais. Todas as previsões para a distribuição de produtos são feitas com base em uma ferramenta de mercado customizada para o nosso negócio.

Estratégia de Produto: De modo a otimizar a assertividade de coleções, maximizar rentabilidade e satisfazer nossos consumidores, estruturamos nossa estratégia de produtos dividida em 4 principais focos: (i) Trend: produtos inovadores/disruptivos, com demanda desconhecida, (ii) Coleções Cápsula: pelo menos 50 lançamentos anuais, produtos novos/a serem testados, (iii) Coleção: produtos já testados e com boa performance de vendas utilizando cores e estampas da coleção em questão (verão ou inverno), e (iv) Heroes: produtos de alta performance de vendas independente da coleção.

A partir de 2021, foi realizado um teste de ampliação de portfólio de cores, em artigos *best sellers* (Heroes), com bom desempenho, mostrando potencial de ampliação de linha.

Dessa forma, a Companhia possui um alto volume de produção recorrente, maximizando interação com fornecedores, mantendo um volume significativo de produtos tecnológicos, inovadores e de alta qualidade.

5. Fundadores atuantes e talentos engajados trabalhando com uma equipe de administradores profissional e experiente

Nossos três Sócios-Fundadores atuam em diversas instâncias de nossa governança, como membros do nosso Conselho de Administração, compondo os comitês temáticos, e um deles

ocupa a posição de CEO da TFSports e Vice-presidente de Novos Negócios da Track&Field. Essas atuações permitem que os fundadores possam compartilhar sua vivência de mais de 30 anos no mercado de varejo esportivo brasileiro e suas experiências na condução dos negócios, o que contribui para ampliar a nossa visão corporativa e é elemento essencial para a expansão e estratégia da Companhia.

A atuação dos Sócios-Fundadores é apoiada por uma Diretoria Executiva composta por profissionais com vasta experiência e conhecimento do setor varejista brasileiro, ampliando a visão corporativa empreendedora da Companhia. A experiência e o engajamento de nossa administração são elementos cruciais para a expansão e estratégia de nossos negócios, estando comprometida com a missão de integrar nosso core business, tecnologia e experiências a fim de promover uma plataforma que propicie aos nossos clientes um estilo de vida mais ativo e saudável em diversos âmbitos de suas vidas pessoais.

O engajamento da nossa administração mostrou-se ainda mais evidente durante a pandemia do COVID-19, protagonizando os planos de ação desenvolvidos tanto pelo comitê de gestão de crise quanto pelo comitê de retomada. Com uma presença forte e integrada, a rápida atuação de nossos executivos e administradores permitiu a transformação de uma possível crise, ocasionada pela pandemia, em oportunidade. Por meio de uma atuação dinâmica e ágil, vislumbrando medidas de prevenção dos impactos negativos da pandemia, fomos capazes de realizar renegociações com nossos principais parceiros comerciais e garantir estabilidade econômica mesmo com o fechamento repentino de nossas lojas, além de acelerar ações voltadas a inovação do nosso modelo de negócios com o desenvolvimento de iniciativas tecnológicas e a maximização da omnicanalidade, cujos projetos já apresentaram retorno nas vendas de e-commerce realizadas no período.

Nossa Estratégia

Nosso objetivo a longo prazo é fortalecer e aumentar o reconhecimento da nossa marca (brand awareness), não só como protagonista no setor de varejo de artigos esportivos, mas como uma plataforma líder na propagação de um estilo de vida ativo e saudável. Trabalhamos através do nosso ecossistema para atingir esse objetivo.

Buscamos, ainda, por meio da maior integração tecnológica com nosso modelo operacional, a fidelização do público que participa de nossas experiências, para que se envolvam em uma experiência completa T&F e tornem-se também clientes fiéis de nossa marca.

Pretendemos aumentar a participação das nossas vendas, incluindo novas linhas no mix de produtos da Companhia dentro do segmento de wellness (produtos de yoga, beach tennis, etc.) e acelerar a linha de calçados. Vislumbramos também grandes oportunidades de continuar

aumentando o engajamento de todos os públicos, através do desenvolvimento da nossa Plataforma TF Sports.

1. Investir no aumento do reconhecimento da marca e na expansão regional inteligente

Continuamos fortalecendo nossa marca por meio de uma combinação de entrega de peças de qualidade e estilo funcional e moderno, bem como pela oferta cada vez maior de experiências Track&Field no âmbito do nosso circuito de corridas de rua e outros eventos esportivos diversos que temos promovido.

Com o aumento do reconhecimento e o fortalecimento da nossa marca nas demais regiões do Brasil, também visualizamos oportunidades de abrir novas lojas físicas no país, tanto em nosso modelo utilizado para as lojas de rua em locais estratégicos, com alto tráfego de pedestres, quanto em shopping centers e academias, onde temos acesso ao nosso público-alvo e alinhamento com nossa missão de se inserir na vida de consumidores que valorizam um estilo de vida ativo e saudável.

Acreditamos que nossa longa história com operadores de shopping centers, junto com nossa vasta experiência em abrir lojas físicas e nossa abrangência nacional, pode contribuir para negócios em novos centros comerciais em localizações estratégicas de maneira eficiente. Ainda, acreditamos que a expansão regional será fortalecida por nosso modelo de negócio de franquias, com relação a oportunidades de expansão que em nossa visão possam ser mais bem aproveitadas por meio de franqueados, e não de lojas próprias, tendo em vista que já possuímos parceiros em diversas regiões do Brasil capazes de inaugurar e operar novas lojas, que sejam embaixadores da cultura Track&Field.

2. Desenvolver a Plataforma TFSports e o Ecossistema de Wellness

Buscamos constantemente implementar iniciativas visando a melhoria da experiência dos consumidores, tendo como objetivo criar produtos e experiências para os nossos clientes que sejam associados ao conceito de bem-estar (*wellness*). Isso inclui a estruturação e a coordenação de nossas experiências, a constante melhoria em nossas plataformas e mídias digitais e o desenvolvimento de novas tecnologias avançadas que propiciem ao consumidor experiências mais práticas e vantajosas.

Nessa linha, estamos desenvolvendo uma plataforma que engloba diferentes serviços relacionados à busca do bem-estar, auxiliando e conectando pessoas que estejam em busca de um estilo de vida ativo e saudável, através de nossos produtos e serviços oferecidos em uma única plataforma.

Além disso, possuímos uma ampla gama de informações e oportunidades apresentadas por meio da utilização atual de nossas tecnologias, e pretendemos coordená-las de forma mais organizada para que estas gerem resultados em nosso nível de vendas e utilização de serviços. Possuímos profissionais de vendas, atendimento e parceiros de realização das experiências altamente qualificados e influentes, focados no desenvolvimento de relacionamentos que fidelizem nossos clientes por meio da implantação e do desenvolvimento do nosso omnicanal. Com todas essas iniciativas, acreditamos ter a oportunidade de desenvolver uma única plataforma de serviços aos nossos clientes, na qual pretendemos agregar serviços que irão conectar ainda mais os nossos clientes a um estilo de vida ativo e saudável.

3. Desenvolver ainda mais as operações de planejamento, eficiência produtiva e distribuição efetiva

Focamos na constante melhoria de nossas operações de negócios por meio de novos sistemas, processos mais eficazes de pedidos e distribuição. No ano de 2021, implementamos nosso *Analytics* de distribuição, proporcionando o abastecimento loja a loja baseado no uso de dados de *sell out*, proporcionando maior assertividade na distribuição, buscando trazer agilidade e flexibilidade para impulsionar nosso crescimento. Isso inclui obter maior eficiência em nossa cadeia de suprimentos e relacionamento com fornecedores.

Desenvolvemos uma estrutura para nosso processo de produção e distribuição que visa garantir o fornecimento adequado de produtos e custos favoráveis, por meio do fracionamento na reposição, utilização de estoque integrado e garantia ao atendimento do omnicanal. A frequência de abastecimento de lojas é feita semanalmente e por meio da utilização de transportadoras terceirizadas, fazendo com que as novas tendências estejam rapidamente disponíveis aos consumidores.

Em 2022, inauguramos uma unidade produtiva na cidade de Joinville - SC, que reforça nosso modelo híbrido de fornecimento, propiciando a produção de itens estratégicos para a marca.

Nossa estrutura societária

A Track&Field foi criada em 1988 pelos amigos Beto, Fred e Ricardo e desde então nunca parou de se reinventar. Abriu lojas, adotou o modelo de franquias e passou a ser uma referência em *wellness*.

Como não poderia deixar de ser, com a intenção de fortalecer sua marca, cultura, espírito inovador e, ao mesmo tempo, proteger os interesses de longo prazo de todos os nossos *stakeholders*, possuímos uma estrutura acionária diferenciada e inspirada no modelo do

“*supervoting stock*”, amplamente utilizado no mercado de capitais norte-americano: nosso Estatuto Social prevê que cada ação, ordinária ou preferencial, detém um voto em todas as deliberações da assembleia geral, porém as nossas ações preferenciais um direito econômico 10 vezes maior que o direito econômico das nossas ações ordinárias.

Isso permite à nossa Companhia emitir um décimo da quantidade de ações preferenciais do que seria necessário para que os investidores tenham direito ao valor econômico correspondente a 10 ações ordinárias. Assim, nossos três acionistas fundadores que detêm atualmente a totalidade das ações ordinárias, podem manter o poder de controle da Companhia com um percentual dos direitos econômicos substancialmente menor do que seria exigido se houvesse uma única espécie de ação. Nosso Estatuto Social possui uma regra, conhecida no jargão de mercado como *sunset provision*, que prevê que as ações preferenciais serão automaticamente convertidas em ações ordinárias, na proporção de 10 ações ordinárias para cada ação preferencial, se e quando a percentagem de participação nos dividendos representada pelo número total de ações ordinárias emitidas pela Companhia, excluídas as ações em tesouraria, for inferior a 10%.

Essa estrutura diferenciada visa preservar uma de nossas vantagens competitivas, que é a permanência dos nossos três acionistas fundadores como controladores da Companhia, zelando pela preservação dos princípios, dos valores e identidade da marca Track&Field e da empresa por eles fundada e administrada com sucesso ao longo de sua trajetória vencedora.

Assim, tendo em vista a existência de duas espécies de ações, nossas ações preferenciais serão listadas no Nível 2 de Governança Corporativa da B3. Todavia, para assegurar os melhores padrões de governança à Track&Field, comprometemo-nos perante a B3 a adotar as principais práticas diferenciadas de governança corporativa previstas no Regulamento do Novo Mercado da B3. As exigências do Regulamento do Novo Mercado estão incorporadas em nosso Estatuto Social, em substituição a determinadas regras do Nível 2 para os quais obtivemos dispensas em 7 de agosto de 2020, em função de nosso compromisso voluntário de aderir às regras do segmento de listagem com o mais alto nível de governança corporativa da B3, com exceção da regra que prevê que capital seja dividido exclusivamente em ações ordinárias. Adicionalmente, a B3 concedeu à Companhia um tratamento excecional, nos termos do item 14.4 do Regulamento do Nível 2, para que o Percentual Mínimo de Ações em Circulação possa ser computado com base apenas nas ações preferenciais – única espécie de ações a ser admitida à negociação –, sob a condição de que o Percentual Mínimo de Ações em Circulação seja superior a 50% da referida espécie de ações da Companhia. A dispensa também é condicionada à adoção e manutenção pela Companhia de determinadas práticas de governança corporativa já adotadas pela Companhia. A Companhia esclarece que o não atendimento das condições estabelecidas na concessão da referida dispensa acarretará a revogação da dispensa concedida, sujeito às sanções previstas no Regulamento do Nível 2.

Para maiores informações sobre o risco decorrente da assimetria entre os direitos políticos e econômicos entre as ações ordinárias e preferenciais de emissão da nossa Companhia, vide o fator de risco “Nossos acionistas controladores detêm 100% de nossas ações ordinárias, detendo controle sobre todas as matérias sujeitas à aprovação acionaria. O controle e poder de voto detido por nossos acionistas controladores limita nossa influência sobre matérias societárias, item 4.1 do Formulário de Referência.

(a) Produtos e serviços comercializados

A Companhia possui um único segmento operacional, o qual é organizado de forma a possuir seu desempenho avaliado como uma única unidade de negócios para fins comerciais e gerenciais, conforme divulgado pela Companhia em suas demonstrações financeiras. Assim, em função da concentração das atividades da Companhia, a Track&Field está organizada em uma única unidade de negócio. O segmento engloba as atividades que estão associadas ao desenvolvimento dos negócios da Companhia, e, devido à peculiaridade e à natureza dessas operações, estão subdivididas em:

Varejo: refere-se às vendas realizadas diretas ao consumidor final nas lojas próprias, *outlets* e *e-commerce* da Companhia;

Mercadorias para Franquias: refere-se às mercadorias que serão comercializadas pela rede franqueada/licenciada a operar as lojas da Companhia;

Royalties: refere-se aos *royalties* sobre as operações realizadas pela rede franqueada/licenciada da Companhia; e

Eventos: referem-se às corridas de ruas, circuitos *run series*, aulas especiais em grupos, dentre outras experiências esportivas oferecidas pela Companhia.

A receita de varejo é a fonte primária dos recursos da Companhia, que se refere às vendas diretas realizadas ao consumidor final nas lojas próprias, *outlets* e *e-commerce* da Companhia. A receita decorrente das mercadorias comercializadas pela rede de franqueados da Companhia, por sua vez, é sua fonte secundária de recursos.

(b) Receita proveniente do segmento e sua participação na receita líquida do emissor

	Exercício social findo em 31 de dezembro de 2024	
(em R\$ milhares, exceto %)	R\$	% do total
Receita líquida	831.759	100%

(c) Lucro ou prejuízo resultante do segmento e sua participação no lucro líquido do emissor

	Exercício social findo em 31 de dezembro de 2024	
(em R\$ milhares, exceto %)	R\$	% do total
Lucro Líquido	117.753	100%

(a) Características do Processo de Produção:

Relacionamento com Clientes:

De maneira integrada às nossas lojas físicas, nossa cadeia produtiva busca ser eficiente e responsiva às necessidades de nossos clientes. Vislumbrando garantir a qualidade dos nossos produtos, participamos ativamente de todo o processo produtivo através do desenvolvimento das peças, pilotagem, compra de materiais, auditoria, controle de qualidade, visitas técnicas, dentre outros.

A nossa equipe de estilo e desenvolvimento de produto, composta por mais de 30 pessoas, das quais algumas com mais de 20 anos de atuação na Track & Field, está preparada para disponibilizar às lojas 2 (duas) coleções anuais, que representam mais da metade da receita da Companhia. Nessas coleções anuais, há pelo menos 50 coleções cápsulas lançadas semanalmente, possibilitando que as lojas estejam sempre com novidades e estimulando a frequência de visitas dos consumidores.

Isto nos permite prontamente identificar as principais tendências nacionais e internacionais e atualizar a nossa variedade de produtos, compostos por tecidos, cores e estampas exclusivas. Primamos por desenvolver tecnologias e tecidos exclusivos de ponta para melhorar a performance esportiva e aumentar o conforto de nossos clientes.

Nosso processo de desenvolvimento de produtos e produção é estruturado para considerar dados relativos a atributos de produtos, tendências de mercado, bases históricas, inputs e pesquisas com consumidores, combinado com o componente criativo e inovador das nossas equipes de criação, estilo e desenvolvimento de produto. Prezamos a qualidade do nosso produto e o primeiro passo para isso é o teste de todas as peças antes de serem lançadas e enviadas para produção. Primamos por desenvolver tecnologias e tecidos exclusivos de ponta para melhorar a performance esportiva e aumentar o conforto de nossos clientes. Entre as nossas principais linhas de produtos com reconhecimento do nosso público estão o Thermodry, Powercool, UVTech.

Relacionamento com Fornecedores:

Destacamos que 77% do volume total de compras realizadas pela Companhia advém de fornecedores nacionais, os quais estão em constante acompanhamento das novas tendências de mercado e buscando sempre oferecer aos nossos clientes os tecidos de mais alta qualidade e nível de inovação. Deste percentual, 30% são comprados de fornecedores de produtos acabados no mercado nacional. A Companhia operacionaliza a industrialização de 47% de seus produtos por terceiros.

Outra estratégia que permite diferenciação à Companhia é a proximidade de seus fornecedores, de seu centro de distribuição que está estrategicamente localizado em Osasco. Em todos os casos de produção, cada peça é confeccionada a partir de um modelo piloto testado e aprovado pela Companhia para produção com base no projeto criado pelas equipes de estilo e desenvolvimento de produtos.

O diagrama abaixo ilustra todo o processo produtivo, iniciando com a estratégia de planejamento, juntamente com tendências e dados de venda, dando inputs para as etapas de desenvolvimento do tema, plano de sortimento, montagem da coleção, *sourcing* até chegar no plano de abastecimento e gestão do *pricing*:



(b) Características do processo de distribuição

A Companhia possui um modelo de distribuição diferenciado, por meio de lojas franqueadas, lojas próprias e e-commerce, permitindo uma abrangência nacional e forte capacidade de crescimento de sua marca.

O processo de distribuição da Companhia é realizado a partir de seu centro de distribuição, localizado na cidade de Osasco, com área total de mais de 8 mil metros quadrados, que possui estoque integrado e realiza pedidos de reposição de nossas lojas físicas semanalmente, com tempo médio de entrega de dois dias úteis na grande São Paulo e de até seis dias úteis para as demais localidades. Os pedidos de reposição das lojas próprias da Companhia são gerados automaticamente e destinados às lojas, enquanto as sugestões de reposição de suas franquias são geradas automaticamente e, mediante os ajustes e aprovação das franquias, também são destinadas às estas lojas semanalmente.

O processo de reposição de lojas da Companhia é fracionado, ou seja, o produto é repostado no nível do SKU por cor e tamanho e foi desenvolvido visando valorizar a experiência de compra dos clientes, bem como aumentar a disponibilidade de produtos em lojas e otimizar o estoque em cada ponto de venda. O nosso modelo de distribuição também permite uma integração do estoque entre os canais da Companhia, integrando lojas físicas, e-commerce e iniciativas de omnicanalidade no mesmo centro de distribuição, que foram aceleradas nesse último semestre.

Dentre as iniciativas de omnicanalidade, destacamos: (i) o *ship-from-store*, processo de atendimento que transforma a loja física em um ponto de distribuição; (ii) *pick up in store*, ou seja, a retirada de pedidos feitos online em lojas físicas; e (iii) *social selling*, com vendas por interação digital e pagamento através de link, utilização dos estoques de lojas e com entregas nas casas dos clientes.

Selecionamos as principais operadoras no mercado para transportar nossos produtos e mercadorias, apoiando nossa rede de distribuição e garantindo que os estoques sempre estejam abastecidos. Através da utilização das transportadoras terceirizadas (transporte rodoviário e aéreo) nossos prazos de entrega variam de um dia útil (Grande São Paulo) até cinco dias úteis (Regiões Norte e Nordeste).

Benefícios Fiscais

A Companhia possui centro de produção e distribuição localizados em São Paulo e goza de benefícios fiscais concedidos às indústrias têxteis no Estado. As saídas internas de mercadorias industrializadas (vestuário e acessórios de tecido) se beneficiam de redução de base de cálculo conforme artigo 52, do Anexo II, do Regulamento do ICMS do Estado de São Paulo ("RICMS/SP") e outorga de créditos de 9% sobre as mesmas saídas, nos termos do artigo 41, do Anexo III, do RICMS/SP.

(c) Características dos mercados de atuação, em especial:

(i) participação em cada um dos mercados

(ii) condições de competição nos mercados

Em dezembro de 2024, o volume de vendas no comércio varejista nacional variou -0,1% frente a novembro, na série com ajuste sazonal. A média móvel trimestral teve variação nula (0,0%). Na série sem ajuste sazonal, frente a dezembro de 2023, o comércio varejista apresentou crescimento de 2,0%, acumulando expansão de 4,7% em 2024.

No comércio varejista ampliado, que inclui veículos, motos, partes e peças, material de construção e atacado especializado em produtos alimentícios, bebidas e fumo, o volume de vendas caiu 1,1% em dezembro, na série com ajuste sazonal. A média móvel trimestral apresentou variação de -0,7%.

Na comparação com dezembro de 2023, o varejo ampliado cresceu 1,4%, enquanto em 2024 acumulou alta de 4,1%.

Período	Varejo		Varejo Ampliado	
	Volume de vendas	Receita nominal	Volume de vendas	Receita nominal
Dezembro / Novembro*	-0,1	0,6	-1,1	-0,7
Média móvel trimestral*	0,0	0,6	-0,7	-0,1
Dezembro 2024 / Dezembro 2023	2,0	7,7	1,4	6,5
Acumulado 2024	4,7	8,9	4,1	7,5
Acumulado 12 meses	4,7	8,9	4,1	7,5

*Série COM ajuste sazonal

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Estatísticas Conjunturais em Empresas

No ano, o crescimento de 4,7% foi um desempenho superior a todos os anos anteriores desde 2012, quando o resultado foi de 8,4%. O crescimento de 2024 levou também a série do índice de base fixa do volume com ajuste sazonal a novos níveis recordes sucessivos, o que não acontecia desde 2020, atingindo o patamar máximo em outubro.

A passagem de novembro para dezembro de 2024 registrou variação de -0,1%, segundo resultado na faixa de variação entre +0,5% e -0,5%, considerado estabilidade.

Tabela 1 - BRASIL - INDICADORES DO VOLUME DE VENDAS DO COMÉRCIO VAREJISTA E COMÉRCIO VAREJISTA AMPLIADO, SEGUNDO GRUPOS DE ATIVIDADES: Dezembro 2024									
ATIVIDADES	MÊS/MÊS ANTERIOR (1)			MÊS/IGUAL MÊS DO ANO ANTERIOR			ACUMULADO		
	Taxa de Variação (%)			Taxa de Variação (%)			Taxa de Variação (%)		
	OUT	NOV	DEZ	OUT	NOV	DEZ	NO ANO	12 MESES	
COMÉRCIO VAREJISTA (2)	0,4	-0,2	-0,1	6,7	5,2	2,0	4,7	4,7	
1 - Combustíveis e lubrificantes	1,1	2,6	-3,1	2,0	3,0	-1,7	-1,5	-1,5	
2 - Hiper, supermercados, prods. alimentícios, bebidas e fumo	0,2	-0,2	-0,4	5,6	5,4	-0,8	4,6	4,6	
2.1 - Super e hipermercados	0,0	-0,1	-0,4	6,1	6,2	-0,4	5,2	5,2	
3 - Tecidos, vest. e calçados	1,8	1,3	-1,7	7,9	8,1	3,4	2,8	2,8	
4 - Móveis e eletrodomésticos	7,6	-1,9	0,7	9,9	0,5	10,2	4,2	4,2	
4.1 - Móveis	-	-	-	9,8	5,9	4,9	5,9	5,9	
4.2 - Eletrodomésticos	-	-	-	9,6	-1,0	11,5	3,7	3,7	
5 - Artigos farmacêuticos, med., ortop. e de perfumaria	-1,7	-0,3	-3,3	16,1	12,8	9,6	14,2	14,2	

6 - Livros, jornais, rev. e papelaria	0,5	-1,4	0,8	-9,3	-11,1	-3,9	-7,7	-7,7
7 - Equip. e mat. para escritório, informática e comunicação	1,9	3,0	-5,0	6,3	-4,0	-2,2	0,7	0,7
8 - Outros arts. de uso pessoal e doméstico	-0,4	-0,8	0,6	7,3	3,9	9,7	7,1	7,1
COMÉRCIO VAREJISTA AMPLIADO (3)	0,5	-1,4	-1,1	7,8	2,4	1,4	4,1	4,1
9 - Veículos e motos, partes e peças	8,8	-8,6	-0,8	20,7	4,1	6,8	11,7	11,7
10- Material de construção	0,3	-1,8	-2,8	12,2	3,5	2,0	4,7	4,7
11- Atacado Prod.Alimen.,Beb. e Fumo				-5,3	-11,4	-8,1	-7,1	-7,1

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Estatísticas Conjunturais em Empresas (1) Séries com ajuste sazonal. (2) O indicador do comércio varejista é composto pelos resultados das atividades numeradas de 1 a 8. (3) O indicador do comércio varejista ampliado é composto pelos resultados das atividades numeradas de 1 a 10

Em dezembro de 2024, o grupamento de Tecidos, vestuário e calçados teve um desempenho, em volume, 3,4% superior a dezembro de 2023, oitavo valor não negativo consecutivo. O ano de 2024 representou uma retomada de crescimento, com ganhos de 2,8% após dois anos de perdas (-4,6% em 2023 e -0,5% em 2022). O desempenho positivo de 2024 começou a se consolidar a partir de julho, quando o acumulado do ano passa a registrar ganhos de 0,6%, com incrementos até dezembro.

Para a Track & Field, 2024 foi mais um ano de crescimento, tanto em faturamento, quanto em volume de peças, mostrando uma forte estratégia de portfólio e precificação aliadas com produtos de qualidade reconhecidos pelos clientes.

(d) Eventual sazonalidade

Historicamente, os resultados das operações da Companhia têm apresentado maior representatividade no quarto trimestre de cada exercício. Nossas vendas aumentam em razão das comemorações de final de ano, como por exemplo Natal e Black Friday. A receita bruta de vendas consolidada no quarto trimestre de 2024 representou aproximadamente 33% da receita bruta consolidada anual da Companhia. Nesse sentido, as vendas no quarto trimestre são, em geral, maiores do que a média dos outros trimestres

(e) Principais insumos e matérias primas

(i) Descrição das relações mantidas com fornecedores, inclusive se estão sujeitas a controle ou regulamentação governamental, com indicação dos órgãos e da respectiva legislação aplicável

Para os itens industrializados, nossos principais insumos e matérias-primas são: tecido, linhas, aviamentos, etiquetas e embalagens. Importante destacar que 70% dos materiais utilizados pela Companhia são compostos por materiais, cores e/ou estampas exclusivas da marca. Além disso,

dedicamos esforços significativos na utilização de tecnologias exclusivas e avançadas que garantem à Companhia vantagens competitivas em seu processo produtivo.

Com relação aos produtos de fabricação própria da Companhia, 77% do volume total de compras de matéria prima realizadas pela Companhia advém de fornecedores nacionais e, considerando os de maior relevância para a Companhia, são atendidas pelos fornecedores nacionais todas as categorias de matéria prima necessárias para o desenvolvimento de seu produto, quais sejam: (i) tecido; (ii) aviamentos; (iii) têxtil; e (iv) acessórios. A Companhia possui um histórico de longo prazo e mantém um relacionamento bom e estável com seus fornecedores. Para assegurar a qualidade e o padrão desses fornecedores, buscando prevenir a contratação de pessoas inidôneas ou suspeitas de envolvimento em atividades ilícitas, realizamos procedimentos de controles internos com normas rígidas e requisitos estritos a respeito de qualidade, contratação de mão de obra, atendimento às leis, dentre outros.

A Companhia seleciona seus fornecedores internacionais prioritariamente com base na certificação Business Social Compliance Initiative (BSCI) ou através de certificados semelhantes, como WRAP e SA8000.

(ii) Eventual dependência de poucos fornecedores

O setor de varejo é composto por uma ampla variedade de fornecedores de matérias-primas, máquinas e componentes. Nesse sentido, o fornecimento dos insumos e matérias-primas e produtos é realizado de forma pulverizada, de modo que a Companhia, mesmo com um número limitado de fornecedores em determinadas categorias de insumos, não possui dependência material de seus fornecedores para a realização de suas atividades e não tem concentração exagerada ou dependência de nenhum fornecedor exclusivo.

A Companhia acredita que o modelo "híbrido" da cadeia de suprimentos proporciona mais segurança, visto que a cadeia é formada por várias fontes de produção.

(iii) Eventual volatilidade em seus preços

As principais matérias-primas que compõem os produtos da Companhia estão sujeitas a flutuações de preço. Os preços das matérias-primas são influenciados por uma série de fatores em relação aos quais a Companhia tem pequeno ou nenhum controle, incluindo, mas não se limitando a clima, produção agrícola, câmbio, condições econômicas internacionais e nacionais, custos de transporte e processamento, regulamentação e políticas governamentais e relação entre oferta e demanda mundial.

Em decorrência da limitada relevância dos custos de matéria-prima, individualmente, em relação ao preço de venda e à diversificação de produtos e matérias-primas da Companhia, a volatilidade dos custos de matérias-primas não impacta significativamente a margem bruta da Companhia.

(a) Montante total de receitas provenientes do cliente

Nenhum cliente foi responsável por mais de 10% da receita líquida total da Companhia no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.

(b) Segmentos operacionais afetados pelas receitas provenientes do cliente

Nenhum cliente foi responsável por mais de 10% da receita líquida total da Companhia no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.

(a) necessidade de autorizações governamentais para o exercício das atividades e histórico de relação com a administração pública para obtenção de tais autorizações

Em que pese não dependermos de autorizações governamentais para operar ou estarmos submetidos a fiscalização de nenhuma agência reguladora, possuímos licenças relevantes que entendemos como necessárias para atuar.

Ademais, a legislação dos estados e municípios nos quais a Companhia exerce suas atividades, pode dispor de critérios – muitas vezes distintos - que obrigam ou desobrigam o licenciamento ambiental, a depender da localização, porte e potencial poluidor do empreendimento.

Para todas as localidades nas quais atuamos, trabalhamos continuamente para manter nossa operação regularmente autorizada, buscando sempre o atendimento das exigências realizadas pelos órgãos da Administração Pública.

Cabe ressaltar que a grande maioria dos estabelecimentos mantidos pela Companhia são lojas, que possuem baixo potencial poluidor, não geram resíduos especiais e tampouco utilizam recursos naturais.

Envidamos todos os melhores esforços para obter, manter e renovar todas as licenças necessárias dentro do prazo aplicável. Dificuldades na obtenção ou a falha em obter as licenças ou aprovações necessárias podem atrasar ou impedir a abertura de uma nova loja em uma área particular. A falta de qualquer licença pode acarretar um efeito adverso para nossas atividades, bem como na imposição de penalidades nas esferas administrativa e criminal.

Regras de Zoneamento e Licenciamento

A operação normal das nossas lojas está sujeita, entre outros fatores, ao cumprimento das regras de zoneamento e construtivas aplicáveis em cada município e região, bem como à obtenção de licença municipal de funcionamento e alvará do corpo de bombeiros, autorizando a operação regular do estabelecimento em questão. Em relação a todos os locais que ocupa para o exercício de sua atividade, a Companhia deve obter e renovar periodicamente as respectivas licenças e autorizações. Estabelecimentos que violem estes regulamentos, que não obtenham ou renovem suas licenças, ou que não cumpram com suas respectivas condições, podem estar sujeitos a sanções administrativas ou criminais, tais como a imposição de multas, cancelamento de licenças, suspensão de atividades, interdição do respectivo estabelecimento (hipótese em que a Companhia ficará impedida de operar no respectivo imóvel até a devida regularização), não pagamento de indenização securitária em eventual sinistro no imóvel e proibição de contratar

com entidades governamentais, entre outras sanções, além da responsabilidade de reparar quaisquer danos causados.

Código de Defesa do Consumidor

Ainda, a Companhia está sujeita à Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990 ("Código de Defesa do Consumidor"), que estabelece os princípios e requisitos legais aplicáveis às relações de consumo no Brasil. Assim, as obrigações e a relação de responsabilidade estabelecida entre a Companhia e seus consumidores é regulada por meio do Código de Defesa do Consumidor. Trata-se do marco regulatório de proteção aos consumidores, determinando seus direitos, dentre os quais está o direito à informação clara e precisa sobre os produtos e serviços a ele oferecidos no mercado, com especificações corretas referentes às suas características, estrutura, qualidade, preço e riscos que podem oferecer.

Lei de Franquias

Tendo em vista que o modelo de negócios da Companhia é altamente baseado no sistema de franquias, a Companhia está sujeita à Lei nº 13.966, de 26 de dezembro de 2019 ("Lei de Franquias"), com vigência a partir de 26.3.2020.

A Lei de Franquias indica de forma detalhada as informações que devem ser incluídas na Circular de Oferta de Franquia ("COF"), tais como informações relacionadas ao modelo de negócios, à rede de franquia, aos resultados financeiros obtidos, aos investimentos e demais pressupostos atribuídos ao franqueado, ao prazo de vigência do contrato e condições para renovação etc. A COF deve ser entregue pelo franqueador ao candidato a franqueado no mínimo 10 dias antes da assinatura do contrato ou do pré-contrato de franquia ou ainda do pagamento de qualquer tipo de taxa ao franqueador. A Lei de Franquia estabelece consequências e penalidades decorrentes de omissões ou inconsistências na COF e determina sejam os contratos com efeitos exclusivamente em território nacional firmados por escrito e em português.

Os contratos de franquia compreendem cessão de direitos de propriedade intelectual (marcas registradas, know-how, tecnologia, patentes e/ou desenhos industriais), sujeitando-se à legislação aplicável.

Regulamentação da Proteção de Dados Pessoais

As leis sobre privacidade e proteção de dados têm evoluído nos últimos anos, de modo a estabelecer regras mais objetivas sobre como os dados pessoais (informações passíveis de

identificar uma pessoa natural) podem ser utilizados pelas organizações.

Os direitos à intimidade e à vida privada são genericamente assegurados pela Constituição Federal Brasileira (1988) e pelo Código Civil (2002), mas, na ausência de regras mais específicas sobre o tema, a legitimidade das práticas envolvendo o uso de Dados Pessoais foi, historicamente, avaliada de forma casuística pelo judiciário. O Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078/90) na década de 90 procurou trazer contornos mais objetivos para a abertura de bancos de dados de consumidores e cadastro de maus pagadores. Com a evolução da tecnologia de processamento de dados, a Lei do Cadastro Positivo (Lei nº 12.414/11), aprovada em 2011, também teve como objetivo estabelecer regras específicas para a criação de bancos de dados de bons pagadores. A Lei do Cadastro Positivo foi alterada, em abril de 2019, para determinar a adesão automática de indivíduos aos bancos de dados do sistema do Cadastro Positivo, com opção de solicitar sua exclusão. O Marco Civil da Internet (Lei nº 12.965/14), aprovado em 2014, também teve como objetivo regular o uso e tratamento de dados coletados por meio da internet.

Assim, até agosto de 2018, quando foi aprovada a Lei Geral de Proteção de Dados (Lei nº 13.709/18 - "LGPD"), as práticas relacionadas ao uso de dados pessoais eram reguladas por algumas normas esparsas e setoriais apenas. A LGPD trouxe um sistema de regras novo com relação ao tratamento de dados pessoais, mais completo e de aplicação transversal, afetando todos os setores da economia, incluindo as empresas que tratam um maior volume de dados pessoais. A referida lei tem como objetivo criar um ambiente de maior controle dos indivíduos sobre os seus dados e de maiores responsabilidades para as organizações que tratam tais informações, trazendo novas obrigações a serem observadas.

A LGPD tem uma ampla gama de aplicações e se estende a pessoas físicas e entidades públicas e privadas, independentemente do país onde estão sediadas ou onde os dados são hospedados, desde que (i) o processamento de dados ocorra no Brasil; (ii) a atividade de processamento de dados destina-se a oferecer ou fornecer bens ou serviços a ou processar dados de indivíduos localizados no Brasil; ou (iii) os titulares dos dados estão localizados no Brasil no momento em que seus dados pessoais são coletados. A LGPD será aplicada independentemente da indústria ou negócio ao lidar com dados pessoais e não está restrito a atividades de processamento de dados realizadas através de mídia digital e/ou na internet.

Além disso, a Lei 13.853/2019 criou a Autoridade Nacional de Proteção de Dados, ou ANPD, que terá poderes e responsabilidades análogas às autoridades europeias de proteção de dados, exercendo um triplo papel de (i) investigação, compreendendo o poder de emitir normas e procedimentos, deliberar sobre a interpretação da LGPD e solicitar informações de controladores e processadores; (ii) execução, nos casos de descumprimento da lei, por meio de processo

administrativo; e (iii) educação, com a responsabilidade de disseminar informações e fomentar o conhecimento da LGPD e medidas de segurança, promovendo padrões de serviços e produtos que facilitem o controle de dados e elaborando estudos sobre práticas nacionais e internacionais para a proteção de dados pessoais e privacidade, entre outros. A ANPD tem assegurada independência técnica, embora esteja subordinada à Presidência da República.

A Companhia já promoveu as medidas para a adequação à LGPD e outras adicionais que reputou relevantes. Neste ponto, antes do início da vigência da lei, a Companhia já havia contratado assessoria externa para realizar a avaliação das medidas existentes e de medidas a serem implementadas. Após o início da vigência da LGPD, além de ter contratado um encarregado de dados (DPO), a Companhia: (i) montou um comitê de proteção de dados pessoais; (ii) criou procedimentos internos de resposta a titulares e a demandas; (iii) efetuou treinamentos internos; (iv) aditou contratos relevantes; (v) desenvolveu sistemas de controles de solicitações; e (vi) realizou o atendimento imediato a todas as solicitações recebidas. Atualmente, a Companhia vem dando sequência a implementações tecnológicas visando aprimorar sua capacidade e eficiência na proteção de dados.

(b) principais aspectos relacionados ao cumprimento das obrigações legais e regulatórias ligadas a questões ambientais e sociais pelo emissor

Licenças e Autorizações Ambientais

Em regra, nossas atividades não são geradoras de significativo impacto ambiental no âmbito da legislação federal e estadual. Alguns dos produtos que adquirimos para a confecção de nossas roupas e acessórios estão sujeitos ao prévio registro e licenciamento por parte dos nossos fornecedores perante determinados órgãos e agências governamentais de proteção ao meio ambiente.

Licenças ambientais podem vir a estabelecer condicionantes técnicas para o desenvolvimento de atividades, que podem, eventualmente, impactar e condicionar sua operação. Caso a Companhia venha a não atender as referidas condicionantes, ficará sujeita a multas e/ou outras penalidades, incluindo até mesmo a revogação e/ou suspensão da licença ambiental obtida, fato este que pode impactar o regular exercício de nossas atividades, inclusive com risco de paralisação, gerando um efeito adverso relevante sobre nossos resultados econômicos e financeiros.

Caso haja fiscalização ambiental e os órgãos e agências governamentais constatarem irregularidades em relação à legislação ambiental, podem ser impostas sanções que vão desde a aplicação de advertências até multas e embargos ou paralisação das atividades (vide item que

trata da Responsabilidade).

Responsabilidade Ambiental

No Direito brasileiro, a responsabilidade ambiental pode ocorrer em três esferas: (i) civil; (ii) administrativa; e (iii) criminal.

Na esfera civil, aquele que causar danos ao meio ambiente é responsável por reparar ou indenizar o dano causado, independentemente de culpa. Aplica-se a responsabilidade de forma objetiva e solidária em relação a todas as partes, direta ou indiretamente, envolvidas na geração do dano. Não existe na legislação pátria qualquer previsão de teto ou limitação no valor a ser fixado a título de remediação ou indenização pelo dano ambiental na esfera cível. Tal valor será fixado proporcionalmente ao dano causado.

Como consequência, a Companhia não está eximida da responsabilidade pelos danos ambientais causados por terceiros contratados para realizar parte de suas operações, como o tratamento dos efluentes líquidos e resíduos sólidos. De acordo com a teoria da responsabilidade solidária, um dos agentes poderá responder pelo dano ambiental de forma integral, cabendo-lhe ação de regresso contra os demais. A pretensão reparatória do dano ambiental na esfera civil é imprescritível, não se extinguindo por decurso de prazo. Para mais, a lei ambiental permite a desconsideração da personalidade jurídica quando essa for compreendida como um obstáculo ao ressarcimento dos danos ambientais.

Na esfera administrativa, os órgãos ambientais têm a função de autorizar e fiscalizar as atividades potencialmente causadoras de danos ao meio ambiente, podendo impor multas e outras penalidades administrativas sempre que houver violação das regras de uso, proteção e reparação do meio ambiente.

O Decreto Federal nº 6.514/2008 dispõe sobre as infrações e sanções administrativas ao meio ambiente, estabelecendo o processo administrativo federal para apuração destas infrações. As infrações administrativas são punidas com as seguintes sanções: I - advertência; II - multa simples; III - multa diária; IV - apreensão dos animais, produtos e subprodutos da biodiversidade; V - apreensão dos animais, produtos e subprodutos da fauna e flora; VI - destruição ou inutilização do produto; VII - suspensão de venda e fabricação do produto; VIII - embargo de obra ou atividade e suas respectivas áreas; IX - demolição de obra; X - suspensão parcial ou total das atividades; e XI - restritiva de direitos. Além disso, o valor da multa administrativa pode variar entre o mínimo de R\$ 50,00 (cinquenta reais) e o máximo de R\$ 50.000.000,00 (cinquenta milhões de reais). Ressalte-se que tais sanções serão aplicadas independentemente da obrigação de reparar a degradação causada ao meio ambiente e a terceiros afetados.

Na esfera criminal, a responsabilidade por danos causados ao meio ambiente no Brasil tem como preceito fundamental a Lei Federal nº 9.605/98 (“Lei de Crimes Ambientais”). Referida Lei, além das condutas e atividades lesivas ao meio ambiente e as respectivas sanções, prevê regras e circunstâncias específicas de aplicação das penas por danos ambientais, adaptando as regras de direito penal às exigências que a proteção ao meio ambiente exige.

A violação à Lei de Crimes Ambientais pode caracterizar crime ambiental, atingindo as pessoas físicas na figura dos administradores, diretores, membros do conselho de administração e de órgãos técnicos, auditores, gerentes, prepostos ou mandatários e a própria pessoa jurídica.

A Lei de Crimes Ambientais elege como responsáveis pelas condutas caracterizadas como criminosas todos aqueles que, de qualquer forma, concorrem para sua prática, sendo cada qual penalizado na medida de sua culpabilidade. Prevê, ainda, a responsabilidade da pessoa jurídica, a qual resta caracterizada se a infração for cometida (i) por decisão de seu representante legal ou contratual, ou de seu órgão colegiado, (ii) no interesse ou benefício da pessoa jurídica que representa. Vale ressaltar que a responsabilidade da pessoa jurídica não exclui a das pessoas físicas, autoras, coautoras ou partícipes, o que acaba muitas vezes por estender a responsabilidade de tais atos aos membros das pessoas jurídicas que tenham participado de tais decisões ou tenham se omitido, quando poderiam evitar os prejuízos delas advindos. Dessa forma, verifica-se ser abrangente a responsabilização criminal por danos ambientais, havendo a possibilidade de, pela prática de uma única conduta prevista como criminosa, serem responsabilizados diversos sujeitos, inclusive os administradores.

Ressalte-se, por fim, que a responsabilidade penal por crimes ambientais é subjetiva, o que significa que a imputação de penalidades criminais estará condicionada à caracterização de culpa, a partir da comprovação de autoria e materialidade do crime ambiental. Sob este prisma, as pessoas físicas estarão sujeitas a penas restritivas de direito e/ou privativas de liberdade na medida da sua contribuição ou omissão para ocorrência do crime. Por sua vez, a pessoa jurídica estará sujeita às penalidades de multa, prestação de serviços à comunidade, suspensão parcial ou total de atividades, interdição temporária de estabelecimento, proibição de contratar com poder público.

Programa Emprega + Mulheres

A Lei 14.557/2022, publicada em setembro de 2022, estabeleceu medidas para promover um ambiente de trabalho saudável, seguro e inclusivo para mulheres. A partir de março de 2023, empresas com Comissão Interna de Prevenção de Acidentes e Assédio (CIPA) devem cumprir as seguintes medidas, além de outras que entenderem necessárias:

- (i) inclusão de regras de conduta a respeito do assédio sexual e de outras formas de violência

nas normas internas da empresa, com ampla divulgação do seu conteúdo aos empregados e às empregadas;

(ii) fixação de procedimentos para recebimento e acompanhamento de denúncias, para apuração dos fatos e, quando for o caso, para aplicação de sanções administrativas aos responsáveis diretos e indiretos pelos atos de assédio sexual e de violência, garantido o anonimato da pessoa denunciante, sem prejuízo dos procedimentos jurídicos cabíveis;

(iii) inclusão de temas referentes à prevenção e ao combate ao assédio sexual e a outras formas de violência nas atividades e nas práticas da CIPA; e

(iv) realização, no mínimo a cada 12 (doze) meses, de ações de capacitação, de orientação e de sensibilização dos empregados e das empregadas de todos os níveis hierárquicos da empresa sobre temas relacionados à violência, ao assédio, à igualdade e à diversidade no âmbito do trabalho, em formatos acessíveis, apropriados e que apresentem máxima efetividade de tais ações.”

(c) dependência de patentes, marcas, licenças, concessões, franquias, contratos de royalties relevantes para o desenvolvimento das atividades

No Brasil, a propriedade de uma marca adquire-se somente pelo registro validamente expedido pelo INPI, órgão responsável pelo registro de marcas e patentes, sendo assegurado ao titular seu uso exclusivo, da marca registrada, em todo o território nacional por um prazo determinado de dez anos, passível de sucessivas renovações.

Durante o processo de registro, o depositante possui apenas uma expectativa de direito de propriedade das marcas depositadas aplicadas para a identificação de seus produtos ou serviços. Essa expectativa pode vir a não se concretizar em direito nas hipóteses de: (i) falta de pagamento das taxas retribuições cabíveis dentro dos prazos legais; (ii) indeferimento pelo órgão responsável pelo registro; e (iii) não contestação ou não cumprimento de exigência formulada pelo órgão responsável pelo registro.

A Companhia é titular de marcas e nomes de domínio relevantes atrelados às suas atividades. A Companhia celebra também contratos de licença de software com terceiros, desenvolveu um aplicativo para celular para acesso por clientes e não é dependente de marcas, patentes e licenças de direitos de propriedade intelectual de terceiros para o devido desenvolvimento de suas atividades e manutenção de sua posição competitiva. Ainda, a Companhia celebra contratos de licença de marcas estrategicamente para comercialização e divulgação de seus produtos.

(d) contribuições financeiras, com indicação dos respectivos valores, efetuadas diretamente ou por meio de terceiros:

- i. em favor de ocupantes ou candidatos a cargos políticos**
- ii. em favor de partidos políticos**
- iii. para custear o exercício de atividade de influência em decisões de políticas públicas, notadamente no conteúdo de atos normativos**

A Companhia não realiza contribuições financeiras diretamente ou indiretamente em favor de ocupantes ou candidatos a cargos políticos, partidos políticos ou para custeio de atividade de influência em decisões de políticas públicas.

(a) receita proveniente dos clientes atribuídos ao país sede do emissor e sua participação na receita líquida total do emissor

Receita Líquida (R\$ mil)	31/12/2024	%
Mercado Interno	830.790	99,9%
Mercado Externo	968	0,1%
Receita Líquida Total	831.759	100%

(b) receita proveniente dos clientes atribuídos a cada país estrangeiro e sua participação na receita líquida total do emissor

Receita Líquida (R\$ mil)	31/12/2024	%
Portugal	968	0,1%
Total Mercado Externo	968	0,1%
Receita Líquida Total	831.759	100%

Não aplicável, tendo em vista que não há impactos relevantes aos negócios da Companhia que sejam decorrentes de regulação estrangeira.

(a) se o emissor divulga informações ASG em relatório anual ou outro documento específico para esta finalidade

A Companhia divulga informações ASG em Relatório Anual, disponível para acesso público em: <https://www.tfco.com.br/relatorio-anual/>. Referente ao ano de 2024, a Companhia divulgará em maio de 2025 os resultados e destaques do ano e os avanços em seu Plano de Sustentabilidade 2025, estratégia de sustentabilidade da companhia estruturada em 3 pilares: Pessoas; Produtos e Experiências e Meio Ambiente. Ao todo, a Companhia conta com 8 compromissos qualitativos que norteiam sua atuação na agenda de ASG.

(b) a metodologia ou padrão seguidos na elaboração desse relatório ou documento

O Relatório Anual de 2023 foi elaborado com base nas diretrizes da Global Reporting Initiative (GRI), tendo também se baseado em alguns indicadores do Sustainability Accounting Standards Board (SASB) para o setor de Vestuário, Acessórios e Calçados e considerou as recomendações da Task Force on Climate-Related Financial Disclosures (TCFD). O Relatório de 2024 também contemplará conteúdos relacionados a essas diretrizes e recomendações.

(c) se esse relatório ou documento é auditado ou revisado por entidade independente, identificando essa entidade, se for o caso

O Relatório Anual foi submetido a procedimentos de asseguuração limitada pela Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes Ltda., conforme previsto pela norma brasileira de contabilidade, NBC TO 3000 - Trabalho de Asseguuração Diferente de Auditoria e Revisão.

(d) a página na rede mundial de computadores onde o relatório ou documento pode ser encontrado

O Relatório Anual está disponível para acesso público em: <https://www.tfco.com.br/relatorio-anual/>.

(e) se o relatório ou documento produzido considera a divulgação de uma matriz de materialidade e indicadores-chave de desempenho ASG, e quais são os indicadores materiais para o emissor

O Relatório Anual apresenta uma matriz de materialidade, em que os temas prioritários para a nossa gestão de sustentabilidade foram identificados após amplo processo de materialidade, iniciado em 2021, que envolveu:

Etapa 1: benchmark de relatórios de outras empresas do setor de moda e acessórios esportivos, análise de documentos internos, estudos setoriais e publicações sobre sustentabilidade.

Etapa 2: Qualificação prévia e consolidação de temas, entrevistas com nossas lideranças e pesquisa on-line com stakeholders pré-definidos.

Etapa 3: Ponderação de pesos aos resultados observados nas etapas anteriores.

Etapa 4: Validação pela alta gestão.

Já em 2022, foi realizada nova análise com foco nos impactos econômicos, ambientais e sociais significativos, e em 2023, após um processo de reanálise, não houve alterações. Nesse sentido, foi avaliado nosso mapa de riscos, bem como revisados estudos setoriais, sobretudo os cadernos do Conselho de Padrões Contábeis de Sustentabilidade (SASB) para todos os setores diretamente ligados à nossa atuação: Vestuário, Acessórios e Calçados; E-commerce; e Restaurantes. Os impactos foram priorizados a partir da visão das diferentes operações e, posteriormente, agrupados por temas materiais. Esses temas contribuíram para a definição do processo de definição do conteúdo a ser reportado no Relatório, que foram selecionados com base em indicadores da GRI e SASB.

Os temas materiais identificados e seus respectivos indicadores mapeados para reporte no Relatório Anual foram:

- Ecodesign de produtos - GRI 301: Materiais 2016
- Ação climática - GRI 302: Energia 2016 e GRI 305: Emissões 2016
- Gestão da água - GRI 303: Água e Efluentes 2018
- Resíduos sólidos - GRI 306: Resíduos 2020
- Gestão da cadeia de fornecimento - GRI 308: Avaliação Ambiental de Fornecedores 2016; GRI 408: Trabalho Infantil 2016; GRI 409: Trabalho Forçado ou Análogo ao Escravo 2016; GRI 414: Avaliação Social de Fornecedores 2016
- Qualidade de vida dos colaboradores - GRI 401: Emprego 2016; GRI 402: Relações de Trabalho 2016; GRI 403: Saúde e Segurança do Trabalho 2018; GRI 406: Não Discriminação 2016; GRI 407: Liberdade Sindical e Negociação; Coletiva 2016
- Cliente no centro: GRI 418: Privacidade do Cliente 2016

Esses temas nortearam a definição dos compromissos do Plano de Sustentabilidade 2025 da Companhia, que são acompanhados internamente por meio de KPIs.

(f) se o relatório ou documento considera os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) estabelecidos pela Organização das Nações Unidas e quais são os ODS materiais para o negócio do emissor

Os ODS foram considerados no Relatório Anual 2022, já que fizemos a correlação dos ODS com os temas materiais para a Companhia:

- Ecodesign de produtos - ODS 12
- Ação climática - ODS 7 e 13
- Gestão da água - ODS 14
- Resíduos sólidos - ODS 12
- Gestão da cadeia de fornecimento - ODS 8 e 12
- Qualidade de vida dos colaboradores - ODS 3, 5 e 8
- Cliente no centro - ODS 3

Também apresentamos no Relatório Anual, o Plano de Sustentabilidade da companhia e seus avanços, que correlaciona seus compromissos com os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS). Por meio desses compromissos assumidos, contribuimos para os ODS 3, 5, 8, 12 e 13 indicados acima.

(g) se o relatório ou documento considera as recomendações da Força-Tarefa para Divulgações Financeiras Relacionadas às Mudanças Climáticas (TCFD) ou recomendações de divulgações financeiras de outras entidades reconhecidas e que sejam relacionadas a questões climáticas

Com o advento das normas IFRS S2, o Relatório Anual de 2024, a ser divulgado em maio de 2025, não contemplará o índice da Força-Tarefa para Divulgações Financeiras Relacionadas às Mudanças Climáticas (TCFD), entretanto os conteúdos relacionados a riscos e oportunidades estarão descritos ao longo do material.

(h) se o emissor realiza inventários de emissão de gases do efeito estufa, indicando, se for o caso, o escopo das emissões inventariadas e a página na rede mundial de computadores onde informações adicionais podem ser encontradas

A Companhia realizou inventário de emissão de gases de efeito estufa, considerando os escopos 1, 2 e 3, de acordo com o GHG Protocol, o qual está divulgado no Relatório Anual, disponível no link: <https://www.tfco.com.br/relatorio-anual/>.

(i) explicação do emissor sobre as seguintes condutas, se for o caso:

i. a não divulgação de informações ASG

Não aplicável, uma vez que, conforme informado no item 1.9.a deste Formulário de Referência, a Companhia divulga informações ASG por meio de Relatório Anual.

ii. **a não adoção de matriz de materialidade**

Não aplicável, uma vez que, conforme informado no item 1.9.e deste Formulário de Referência, a Companhia adota matriz de materialidade.

iii. **a não adoção de indicadores-chave de desempenho ASG**

Não aplicável, uma vez que, conforme informado no item 1.9.e deste Formulário de Referência, a Companhia adota indicadores-chave de desempenho ASG.

iv. **a não realização de auditoria ou revisão sobre as informações ASG divulgadas**

Não aplicável, uma vez que, conforme informado no item 1.9.c deste Formulário de Referência, as informações ASG divulgadas no Relatório Anual da Companhia foram submetidas a procedimentos de asseguuração limitada pela Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes Ltda., conforme previsto pela norma brasileira de contabilidade, NBC TO 3000 - Trabalho de Asseguuração Diferente de Auditoria e Revisão.

v. **a não consideração dos ODS ou a não adoção das recomendações relacionadas a questões climáticas, emanadas pela TCFD ou outras entidades reconhecidas, nas informações ASG divulgadas**

Em relação aos ODSs não é aplicável, uma vez que conforme informado no item 1.9.g deste Formulário de Referência, a Companhia considera as ODS nas informações ASG divulgadas. Em relação ao TCFD, com o advento das normas IFRS S2 e a extinção do TCFD, o índice não será incluído no Relatório da Companhia. Entretanto, os conteúdos relacionados a riscos e oportunidades climáticas serão contemplados ao longo do material.

vi. **a não realização de inventários de emissão de gases do efeito estufa**

Não aplicável, uma vez que, conforme informado no item 1.9.h deste Formulário de Referência, a Companhia realiza inventários de emissão de gases de efeito estufa.

(a) interesse público que justificou sua criação

Não aplicável, pois a Companhia não é sociedade de economia mista.

(b) atuação do emissor em atendimento às políticas públicas, incluindo metas de universalização, indicando:

- i. **os programas governamentais executados no exercício social anterior, os definidos para o exercício social em curso, e os previstos para os próximos exercícios sociais, critérios adotados pelo emissor para classificar essa atuação como sendo desenvolvida para atender ao interesse público indicado na letra “a”**

Não aplicável, pois a Companhia não é sociedade de economia mista.

- ii. **quanto às políticas públicas acima referidas, investimentos realizados, custos incorridos e a origem dos recursos envolvidos – geração própria de caixa, repasse de verba pública e financiamento, incluindo as fontes de captação e condições**

Não aplicável, pois a Companhia não é sociedade de economia mista.

- iii. **estimativa dos impactos das políticas públicas acima referidas no desempenho financeiro do emissor ou declarar que não foi realizada análise do impacto financeiro das políticas públicas acima referidas**

Não aplicável, pois a Companhia não é sociedade de economia mista.

(c) processo de formação de preços e regras aplicáveis à fixação de tarifas

Não aplicável, pois a Companhia não é sociedade de economia mista.

Não aplicável, uma vez que não houve, no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, aquisição ou alienação de qualquer ativo relevante que não se enquadre como operação normal nos nossos negócios.

Foi aprovado em Assembleia Geral Extraordinária realizada em 26 de abril de 2024 o aumento de capital da Companhia, sem a emissão de novas ações, por meio da capitalização de R\$ 143.756.413,05 (cento e quarenta e três milhões, setecentos e cinquenta e seis mil quatrocentos e treze reais e cinco centavos) da Reserva para Investimento e Capital de Giro, nos termos do art. 169, § 1º da Lei das S.A.

Mais informações podem ser obtidas na Proposta da Administração e na ata da Assembleia Geral Extraordinária divulgadas no website de relações com investidores da Companhia (ri.tfco.com.br), bem como nos websites da CVM (www.cvm.gov.br) e da B3 (www.b3.com.br).

Em 21 de novembro de 2024 e 21 de março de 2025, o Conselho de Administração aprovou o cancelamento de 6.500.000 ações preferenciais de emissão da Companhia e mantidas em tesouraria, sem redução do valor do capital social. Em razão dos cancelamentos de ações mantidas em tesouraria, o capital social da Companhia de R\$ 336.147.913,05 (trezentos e trinta e seis milhões, cento e quarenta e sete mil, novecentos e treze reais e cinco centavos), passa a ser dividido em 877.251.375 (oitocentos e setenta e sete milhões, duzentas e cinquenta e uma mil, trezentas e setenta e cinco) ações ordinárias e 65.492.864 (sessenta e cinco milhões, quatrocentas e noventa e dois mil, oitocentas e sessenta e quatro) ações preferenciais.

Na data deste Formulário de Referência, possuímos 1 (um) acordo de acionistas vigente e arquivado na sede da Companhia, do qual os acionistas controladores são parte, que pode ser acessado por meio do website <https://www.tfco.com.br/ri/acordo-de-acionistas/> ("Acordo de Acionistas").

Não aplicável, uma vez que não houve, no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, alterações significativas na forma de condução dos negócios da Companhia.

Não aplicável, uma vez que não foi celebrado nenhum contrato relevante pela Companhia ou por suas controladas que não fosse diretamente relacionado com as atividades operacionais da Companhia no último exercício social.

Não há outras informações relevantes em relação à Seção 1 que não tenham sido informadas nos demais itens deste Formulário de Referência.

O Grupo Track&Field tem por objetivo preponderante o desenvolvimento e a comercialização de vestuário e seus complementos em geral para a prática de atividades esportivas, participação em outras sociedades, administração e sublicenciamento de franquia empresarial, bem como a promoção e organização de eventos relacionados a esportes e no ramo alimentício de consumo imediato.

A missão da Diretoria é de conduzir ações e iniciativas que adicionem valor de longo prazo ao Grupo Track&Field, aos seus acionistas, investidores e demais stakeholders, por meio de processos eficientes e da entrega de resultados consistentes.

As demonstrações financeiras consolidadas contemplam as Empresas: (i) Track & Field Co S.A., (ii) Track & Field Franchising Ltda., (iii) TFSports S.A. (iv) Retail Solutions Assessoria e Consultoria de Merchandising Ltda. (controlada direta na TFSports Eventos Esportivos S.A. e indireta da Track & Field Co S.A., (v) Fratex Licenciamento de Marcas Ltda., (vi) The Track & Field Store INC., (vii) TFC Food & Market Ltda. ("Grupo", "Empresas" e ou "Grupo Track&Field"), as quais são administradas como uma única entidade econômica. As informações a seguir estão apresentadas para fornecimento de análises adicionais sobre as operações do Grupo Track&Field, não representam as demonstrações financeiras individuais da Track & Field Co S.A., Track & Field Franchising Ltda., TFSports S.A., Retail Solutions Assessoria e Consultoria de Merchandising Ltda., Fratex Licenciamento de Marcas Ltda., The Track & Field Store INC., TFC Food & Market Ltda. e não devem ser tomadas como base para fins de cálculo de dividendos, impostos, para quaisquer outros fins societários, análise de rentabilidade ou sobre performance. Os seguintes critérios foram adotados para a consolidação das demonstrações financeiras de cada Empresa:

- Eliminação dos saldos das contas de ativos e passivos entre as Empresas.
- Eliminação das transações intercompanhias, dos saldos e dos ganhos e das perdas não realizados em transações entre as Empresas. Perdas não realizadas também são eliminadas, a menos que a transação possua evidência de perda de valor ("impairment") do ativo transferido.

Destacamos que a elaboração das demonstrações financeiras consolidadas requer que a Administração use julgamento na determinação e registro de estimativas financeiras.

Os valores constantes neste item 2.1 foram extraídos do formulário demonstrações financeiras padronizadas - DFP da Companhia, referentes ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2024.

Os termos "AH" e "AV" constantes das colunas de determinadas tabelas abaixo significam "Análise Horizontal" e "Análise Vertical", respectivamente. A Análise Horizontal compara índices

ou itens da mesma rubrica, em nossas demonstrações contábeis ao longo de um período. A Análise Vertical representa o percentual ou item de uma linha em relação às receitas líquidas para os períodos aplicáveis para os resultados das nossas operações, ou em relação do ativo total/passivo e patrimônio líquido nas datas aplicáveis para a demonstração do nosso balanço patrimonial.

A análise dos Diretores esclarecendo os resultados obtidos e as razões para a flutuação nos valores das contas patrimoniais da Companhia constituem uma opinião sobre os impactos ou efeitos dos dados apresentados nas demonstrações financeiras sobre a situação financeira da Companhia. A Administração da Companhia não pode garantir que a situação financeira e os resultados obtidos no passado venham a se reproduzir no futuro.

a) Condições Financeiras e Patrimoniais Gerais

Entendemos que as condições financeiras e patrimoniais apresentadas pelo Grupo Track&Field são suficientes para implementar o seu plano de negócios e cumprir com suas obrigações de curto e médio prazo. A geração de caixa do Grupo Track&Field, o seu capital de giro e recursos em caixa, juntamente com possíveis linhas de crédito disponíveis, são suficientes para atender o financiamento de suas atividades e cobrir sua necessidade de recursos para execução do seu plano de negócios.

Em 31 de dezembro de 2024 o Grupo Track&Field apresentava caixa e equivalentes de caixa de R\$ 23,4 milhões. A diminuição de R\$ 31,1 milhões ou 57% de caixa e equivalentes de caixa em 31 de dezembro de 2024 quando comparado ao mesmo período do exercício anterior ocorreu principalmente devido ao aumento de investimento em reforma de lojas, recompra de ações e evolução do aplicativo TFSports.

Em 31 de dezembro de 2024, o Grupo Track&Field apresentava uma posição de contas a receber de R\$ 241,7 milhões. O aumento de R\$ 45,1 milhões ou 23,0% na posição de contas a receber em 31 de dezembro de 2024 quando comparado ao mesmo período do exercício anterior ocorreu, principalmente, devido (i) ao aumento de R\$ 17,4 milhões em cartões, passando de R\$97,3 milhões em 31 de dezembro de 2023 para R\$ 114,7 milhões em 31 de dezembro de 2024, em virtude do aumento de vendas no último trimestre de 2024 quando comparado ao mesmo período do ano anterior, e (ii) ao aumento em R\$ 27,8 milhões em contas a receber de franqueados (duplicatas), passando de R\$ 99,7 milhões em 31 de dezembro de 2023 para R\$ 127,5 milhões em 31 de dezembro de 2024, refletindo também o crescimento do negócio pelo canal de franquias.

Em 31 de dezembro de 2024 o Grupo Track&Field não apresentava saldo de empréstimos.

O passivo total (passivos circulante e não circulante) do Grupo Track&Field no período findo em 31 de dezembro de 2024 e de 2023 era de R\$352,4 milhões e R\$ 268,5 milhões, respectivamente. A variação observada nesse período ocorreu principalmente em virtude do (i) aumento de R\$ 49,4 milhões em arrendamentos de direito de uso a pagar e (ii) crescimento de R\$21,9 milhões em fornecedores.

Em 31 de dezembro de 2024, o índice de endividamento total (representado por passivo circulante acrescido do passivo não circulante, e dividido pelo patrimônio líquido) foi de 0,7x.

Em 31 de dezembro de 2024, o índice de liquidez geral foi 2,3x e o índice de liquidez corrente foi 2,7x. Monitoramos as previsões contínuas das exigências de liquidez do Grupo Track&Field para assegurar que haja caixa suficiente para atender às necessidades operacionais.

Separamos abaixo indicadores financeiros que representam as condições financeiras e patrimoniais gerais do Grupo Track&Field:

	Exercício social encerrado em	
(R\$ mil)	2024	2023
Patrimônio Líquido (3)	472.809	413.633
Lucro Líquido	117.753	114.410
EBITDA (1)	196.225	173.730
Margem EBITDA	23,6%	25,4%
EBITDA Ajustado (1)	176.740	155.802
Margem EBITDA Ajustada	21,2%	22,8%
Lucro Líquido Ajustado (2)	125.655	120.750
Dívida Bruta (3)		
Caixa Líquido (3)	23.410	54.477

(1) 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.

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

(3) Não contempla os dividendos/JSCP a pagar no valor de R\$28,8 milhões.

b) Estrutura de Capital:

Entendemos que a atual estrutura de capital do Grupo Track&Field é adequada para o seu

modelo de negócio.

A estrutura de capital do Grupo Track&Field para financiar suas operações é composta por (i) capital de terceiros, que corresponde à soma do total do passivo circulante e passivo não circulante excluído o imposto de renda e contribuição social diferidos; e (ii) capital próprio, que corresponde ao total do patrimônio líquido.

O patrimônio líquido do Grupo Track&Field no período findo em 31 de dezembro de 2024 era de R\$472,8 milhões, um acréscimo de R\$59,2 milhões em relação ao período findo em 31 de dezembro de 2023, que era de R\$413,6 milhões. Tal acréscimo se deu principalmente em razão do capital social, o qual teve um aumento de R\$143,8 milhões, realizado com o saldo da Reserva de Lucros refletindo os investimentos já realizados na companhia.

Os valores apresentados na tabela abaixo representam os recursos (caixa) oriundos de capitais de terceiros e capitais próprios investidos nas operações realizadas pelo Grupo Track&Field nos exercícios apresentados.

	Exercício social encerrado em 31 de dezembro de			
(R\$ mil)	2024	%	2023	%
Capital de terceiros	212.423	25,74%	177.724	26,06%
Capital de terceiros - não circulante	139.934	16,96%	90.745	13,30%
Capital próprio	472.809	57,30%	413.633	60,64%
Total	825.166	100,00%	682.102	100,00%

c) Capacidade de pagamento em relação aos compromissos financeiros assumidos

Entendemos que o Grupo Track&Field apresenta condições financeiras suficientes para cumprir com seus compromissos financeiros assumidos. Em 31 de dezembro de 2024, o Grupo Track&Field dispunha de R\$ 23,4 milhões em caixa e não possuía saldos de empréstimos e financiamentos. Além disso, em 31 de dezembro de 2024, a Companhia possuía saldos de contas a receber de cartões de crédito e de franqueados de, respectivamente, R\$ 114,7 milhões e R\$ 127,5 milhões. Os índices de liquidez geral (representado pela divisão do ativo total pelo passivo total) e de liquidez corrente (representado pela divisão do ativo circulante pelo passivo circulante da Companhia) em 31 de dezembro de 2024 foi, respectivamente, de 2,3x, 2,7x.

Monitoramos as previsões contínuas das exigências de liquidez do Grupo Track&Field para assegurar que haja caixa suficiente para atender às necessidades operacionais. A evolução desses compromissos, assim como o caixa líquido e no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 é apresentada a seguir:

Exercício social encerrado em 31 de dezembro de		
(R\$ mil)	2024	2023
PASSIVO CIRCULANTE	212.423	177.724
Fornecedores	81.347	59.198
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	40.599	34.652
Obrigações tributárias	34.725	30.636
Arrendamentos direito de uso a pagar	15.890	17.682
Aluguéis a pagar	4.060	3.497
Dividendos a pagar	28.776	27.473
Adiantamento de clientes	5.639	3.081
Outras obrigações	1.387	1.505
NÃO CIRCULANTE	139.934	90.745
Fornecedores		294
Arrendamentos direito de uso a pagar	135.934	84.245
Provisão para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	4.540	6.206

O aumento no passivo circulante entre os exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024 e 31 de dezembro de 2023 se deu, principalmente, pelo aumento de R\$ 22,1 milhões em Fornecedores, R\$ 5,9 milhões em Obrigações trabalhistas e previdenciárias, e R\$ 5,9 milhões de Obrigações trabalhistas e previdenciárias.

A tabela abaixo indica o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais em 31 de dezembro de 2024:

(R\$ mil)	Exercício social encerrado em 31 de dezembro de	
	2024	2023
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	100.384	78.528

Desta forma, tendo em vista o seu nível histórico de geração de caixa operacional, evidenciado, inclusive, pela tabela inserida acima, e capacidade da Companhia de acessar no mercado recursos provenientes de empréstimos e financiamentos, acreditamos que o Grupo Track&Field tem plenas condições de honrar os compromissos financeiros acima indicados, embora não seja possível garantir que tal situação permanecerá inalterada. Caso o Grupo Track&Field entenda necessário contrair empréstimos adicionais para financiar suas atividades e investimentos, acredita ter capacidade para contratá-los.

Por fim, a tabela abaixo indica os índices de liquidez do Grupo Track&Field no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024:

	Exercício social encerrado em 31 de dezembro de	
(R\$ mil)	2024	2023
Índice de liquidez geral	2,3	2,5
Índice de liquidez corrente	2,7	2,8
Índice de liquidez seca	1,3	1,5
Índice de liquidez imediata	0,1	0,3

d) Fontes de financiamento para capital de giro e para investimentos em ativos não-circulantes utilizadas

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, as principais fontes de financiamento utilizadas para capital de giro e investimentos em ativos não circulantes foram: (i) o fluxo de caixa gerado pelas atividades operacionais do Grupo Track&Field e (ii) o saldo de caixa e equivalentes e aplicações financeiras.

Tais fontes de financiamento foram utilizadas pelo Grupo Track&Field, principalmente, para cobrir custos e despesas relacionados a: (i) operações e negócios; (ii) investimentos realizados; e (iii) preservação de liquidez.

Entendemos que tais fontes de financiamento estão adequadas dado o perfil de reduzido endividamento do Grupo Track&Field, atendendo às necessidades de capital de giro e investimentos, sempre preservando a capacidade de pagamento do Grupo Track&Field.

e) Fontes de financiamento para capital de giro e para investimentos em ativos não circulantes que pretende utilizar para cobertura de deficiências de liquidez

O Grupo Track&Field não apresenta deficiências de liquidez, tendo em vista que as necessidades de capital de giro podem ser cobertas com seu próprio caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras, tendo em vista que as fontes de financiamento utilizadas no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 foram adequadas. Isso é evidenciado tendo em vista que, no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, o Grupo Track&Field apresentou caixa líquido gerado pelas atividades operacionais no valor de R\$100,4 milhões, não realizou desconto de recebíveis e não possui, portanto, déficit de caixa operacional. O Grupo Track&Field pretende continuar financiando o seu capital de giro e investimentos em ativos não circulantes de forma preponderante com a sua geração de caixa operacional.

f) Níveis de endividamento e as características de tais dívidas, descrevendo ainda

Em 31 de dezembro de 2024, o Grupo Track&Field não possui saldos de empréstimos e financiamentos e não faz uso de instrumentos derivativos.

i. Contratos de empréstimo e financiamento relevantes

Em 31 de dezembro de 2024, o Grupo Track&Field não possui saldos de empréstimos e financiamentos em aberto.

ii. Outras relações de longo prazo com instituições financeiras

O Grupo Track&Field não possui outras relações financeiras de longo prazo diferentes das descritas no item anterior.

iii. Grau de subordinação entre as dívidas

A Diretoria informa que o grau de subordinação entre as dívidas da Companhia é determinado de acordo com as disposições da legislação em vigor, qual seja: (i) obrigações trabalhistas e previdenciárias; (ii) obrigações tributárias, (iii) arrendamento de direito de uso a pagar, (v) aluguéis a pagar, (vi) dividendos a pagar, (vii) fornecedores, (viii) provisão para riscos cíveis, trabalhistas e tributários.

iv. Eventuais restrições impostas ao emissor, em especial, em relação a limites de endividamento e contratação de novas dívidas, à distribuição de dividendos, à alienação de ativos, à emissão de novos valores mobiliários e à alienação de controle societário, bem como se o emissor vem cumprindo essas restrições

O Grupo Track&Field não possui obrigações financeiras decorrentes de contratos de empréstimos e financiamentos que possuem cláusulas restritivas, conforme detalhado no item 2.1 (f) (i) acima.

g) Limites dos financiamentos contratados e percentuais já atualizados

O Grupo Track&Field não dispõe de limite de utilização dos financiamentos contratados a longo prazo.

h) Alterações significativas em itens das demonstrações de resultado e de fluxo de caixa

Os números e análises a seguir apresentados derivam das demonstrações financeiras consolidadas auditadas do Grupo Track&Field referentes ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2024:

COMPARAÇÃO DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADO E HISTÓRICOS ENTRE 31 DE DEZEMBRO DE 2024 E 31 DE DEZEMBRO DE 2023

	31/12/2024	AV	AH 24 vs 23	31/12/2023	AV
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS DE MERCADORIAS E SERVIÇOS PRESTADOS	831.759	100,0%	21,7%	683.690	100,0%
Custo das mercadorias vendidas e dos serviços prestados	-361.116	-43,4%	24,8%	-289.260	-42,3%
LUCRO BRUTO	470.643	56,6%	19,3%	394.430	57,7%
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS					
Com vendas	-162.030	-19,5%	21,1%	-133.784	-19,6%
Gerais e administrativas	-148.145	-17,8%	29,9%	-114.037	-16,7%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	3.738	0,4%	77,6%	2.105	0,3%
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	164.206	19,7%	10,4%	148.714	21,8%
RESULTADO FINANCEIRO					
Receitas financeiras	9.201	1,1%	2,6%	8.966	1,3%
Despesas financeiras	-25.967	-3,1%	25,1%	-20.750	-3,0%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	147.440	17,7%	7,7%	136.930	20,0%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL					
Correntes	-27.686	-3,3%	35,1%	-20.498	-3,0%
Diferidos	-2.001	-0,2%	-1,0%	-2.022	-0,3%
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	117.753	14,2%	2,9%	114.410	16,7%
Lucro por ação ordinária – básico e diluído (em R\$)	0,0759			0,0736	
Lucro por ação preferencial – básico e diluído (em R\$)	0,7630			0,7356	

Receita bruta

Para fins gerenciais, a Administração acompanha a evolução do número de lojas e as vendas que essas realizam, o que chamamos de sell out, que representa as vendas ao consumidor do Grupo Track&Field, independente do canal de vendas (físico / online ou ainda se loja própria / franquia), já que grande parte desse resultado é convertido em receita bruta do Grupo Track&Field.

O sell out do Grupo Track&Field, que inclui a venda de todas as lojas físicas (próprias e franquias) e do e-commerce em 31 de dezembro de 2024, totalizou R\$ 1,4 bilhão, um aumento de 18,5% em relação ao sell out de R\$ 1,2 bilhão do mesmo período em 2023, impulsionados pelos seguintes fatores principais: i) novas tendências estruturais com maior consumo de roupas confortáveis e ligadas a um estilo de vida ativo e saudável; ii) boa performance dos produtos das coleções de inverno e verão e das mini coleções do período; iii) projeto omni, através do qual 69,2% das vendas captadas pelo e-commerce foram faturadas por lojas mais próximas aos clientes; iv) manutenção do social selling em patamares elevados (41,2% no ano de 2024); v) rápida maturação das lojas abertas recentemente; vi) mudança de patamar de vendas de lojas reformadas para o novo conceito; vii) eventos que geraram mais movimento nas lojas e aumento da nossa base de clientes; viii) melhora contínua da experiência do cliente no canal de Ecommerce; ix) cuidado com experiência dos nossos clientes em todos os canais, o que acabou refletindo na manutenção de um NPS (Net Promoter Score) de 81 pontos no 4T24.

A receita bruta do Grupo Track&Field consiste em (i) receita bruta de vendas no varejo (decorrentes da venda de produtos a consumidores finais das lojas próprias e e-commerce) e ainda vendas no ramo de alimentação nas operações próprias de cafés (unidades TFC); (ii) receita bruta de vendas de mercadorias (decorrentes da venda dos produtos para franquias), (iii) receita bruta de royalties (cobrança de royalties e uso de marca de franquias e ou licenciados, baseado nas vendas que os mesmos realizam), (iv) receita bruta de eventos (vendas de inscrições e do recebimento de patrocínios dos eventos de corridas de ruas e experiências esportivas, entre outras oportunidades não recorrentes da operação) e (v) receita bruta diversas. Na tabela a seguir apresentamos a abertura das vendas brutas ao longo dos últimos anos:

(R\$ mil)	Exercício social encerrado em 31 de dezembro de				
	2024	AV	2023	AV	AH
Receita bruta de mercadorias	918.587	82,1%	765.131	82,3%	20,1%
Receita bruta de mercadorias para franquias	292.715	26,2%	237.538	25,6%	23,2%
Receita bruta varejo	617.830	55,2%	520.269	56,0%	18,8%
Receita bruta diversas	8.042	0,7%	7.324	0,8%	9,8%
Receita bruta de serviços	200.683	17,9%	164.554	17,7%	22,0%
Receita bruta de 'royalties'	152.125	13,6%	127.319	13,7%	19,5%
Receita bruta de eventos	48.558	4,3%	37.235	4,0%	30,4%
Total receita bruta	1.119.270	100,0%	929.685	100,0%	20,4%

Receita Bruta de Vendas de Mercadorias

As receitas oriundas das mercadorias comercializadas para rede franqueada totalizaram R\$ 292,7 milhões no período findo em 31 de dezembro de 2024, representando um aumento de R\$ 55,2 milhões ou 23,2%, quando comparada com o valor de R\$ 237,5 milhões referente ao período findo em 31 de dezembro de 2023. O aumento ocorreu principalmente em função do crescimento das vendas do canal de franquias, tanto por aumento de vendas nas lojas existentes, impacto de lojas reformadas e quanto pelo aumento do número de lojas.

Receita Bruta de Vendas no Varejo

As vendas diretas ao consumidor final em lojas próprias, outlets e e-commerce totalizaram R\$ 617,8 milhões no período findo em 31 de dezembro de 2024, representando um aumento de 18,8% quando comparada com o valor de R\$ 520,3 milhões referente ao período findo em 31 de dezembro de 2023. Esse aumento ocorreu na mesma base de lojas e refletiu, principalmente, os seguintes fatores: i) evolução do projeto de Omnicanalidade; ii) manutenção do social selling em patamares elevados; iii) boa receptividade das coleções de produtos do período; iv) melhora da experiência do cliente no Ecommerce; e v) reforma de lojas para o novo conceito Experience, e vi) pelo aumento do número de lojas.

Receita Bruta Diversas

Entre os principais itens que compõem essas receitas diversas destacam-se a realização de venda de camisetas personalizadas e venda de excesso de matéria-prima.

“Receita Bruta Diversas” totalizaram R\$ 8,0 milhões em 31 de dezembro de 2024, representando um

aumento de R\$ 718 mil ou 9,8% quando comparada com o valor de R\$ 7,3 milhões, referente ao período findo em 31 de dezembro de 2023. Esta variação é explicada principalmente por se tratar de uma operação de atividades não recorrentes.

Receita Bruta de 'royalties'

A receita bruta de Royalties sobre as operações realizadas pela rede franqueada / licenciada, totalizou R\$ 152,1 milhões em 31 de dezembro de 2024, representando um aumento de 19,5%, quando comparado ao valor de R\$ 127,3 milhões referente ao período findo em 31 de dezembro de 2023. O aumento ocorreu principalmente em função do crescimento das vendas (refletindo os fatores mencionados anteriormente para crescimento do Sell Out) e do aumento no número de lojas (expansão da rede).

Receita Bruta de Eventos

A receita bruta referente aos eventos, composta por inscrições e patrocínios relacionados às corridas de ruas (circuito Run Series) e experiências esportivas (aulas especiais em grupos – Experience/diversos), totalizou R\$ 48,6 milhões em 31 de dezembro de 2024, representando 30,4% de aumento quando comparado com o valor de R\$ 37,2 milhões referente ao período findo em 31 de dezembro de 2023 refletindo a aceleração dos eventos, em linha com a estratégia da Companhia.

Receita Líquida de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados

A Receita Operacional Líquida de Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados totalizou R\$ 831,8 milhões em 31 de dezembro de 2024, representando um aumento de R\$ 148,1 milhões ou 21,7% quando comparada com o valor de R\$ 683,7 milhões referente ao período em 31 de dezembro de 2023. Esse crescimento ocorreu em função do aumento das vendas do varejo próprio, aumento de venda de mercadorias e receita com royalties do canal de franquias, o aumento no número de lojas (expansão da rede), assim como o impacto das lojas reformadas e o aumento dos eventos esportivos.

Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados

O Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados totalizou R\$ 361,1 milhões em 31 de dezembro de 2024, 24,8% acima do mesmo período de 2023 (R\$ 289,3 milhões), variação que decorreu do aumento da receita e dos serviços prestados da Companhia, assim como da aceleração das iniciativas de eventos na TFSports.

Lucro Bruto

O lucro bruto totalizou R\$ 470,6 milhões em 31 de dezembro de 2024, aumento de R\$ 76,2 milhões,

ou 19,3%, quando comparada com o valor de R\$ 394,4 milhões referente ao período findo em 31 de dezembro de 2023, refletindo, principalmente, o crescimento de vendas. A margem bruta apresentou perda de 1,1 p.p. em relação a 2023, que além dos comentários realizados acerca da variação no Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados, foi impactada em função da maior representatividade das vendas líquidas de venda de mercadoria para as franquias (negócio de menor margem).

Despesas com Vendas

As despesas com vendas atingiram R\$ 162,0 milhões no período findo em 31 de dezembro de 2024, representando um aumento de 21,1% quando comparado ao valor de R\$ 133,8 milhões referente ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2023, variação inferior ao aumento da receita líquida do período, refletindo ganhos de eficiência e diluição de despesas com lojas próprias no faturamento total do Grupo Track&Field (em virtude de maior representatividade do canal franquias no total da rede).

Despesas Operacionais Administrativas e Gerais

As despesas administrativas atingiram R\$ 148,1 milhões em 31 de dezembro de 2024, apresentando um aumento de 29,9% em relação ao mesmo período de 2023. Esse aumento se deve principalmente ao reforço de algumas estruturas corporativas realizadas para fazer frente ao crescimento da Companhia.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais Líquidas

Outras Receitas totalizaram R\$ 3,7 milhões em 31 de dezembro de 2024, representando um aumento de R\$ 1,6 milhão quando comparada a uma receita de R\$ 2,1 milhões referente ao mesmo período em 2023. Esse crescimento foi ocasionado especialmente por conta do crédito extemporâneo de impostos federais reconhecido no 4T24.

Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro

O Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro totalizou R\$ 164,2 milhões em 31 de dezembro de 2024, representando um aumento de R\$ 15,5 milhões, ou 10,4%, quando comparada com o valor de R\$ 148,7 milhões, referente ao mesmo período em 2023. Esse aumento se deu, principalmente, em razão do melhor desempenho de vendas da Companhia, porém impactado por maior representatividade de depreciação versus o ano anterior.

Resultado Financeiro Líquido

O Resultado Financeiro Líquido totalizou uma despesa de R\$ 16,8 milhões em 31 de dezembro de

2024, representando um aumento de R\$ 5,0 milhões quando comparado com o valor de R\$ 11,8 milhões referente ao período findo em 31 de dezembro de 2023. A variação se justifica, principalmente, por um menor caixa médio dado os efeitos do programa de investimentos da Companhia, majoritariamente focalizado nas reformas de lojas e desenvolvimento do aplicativo da TFSports, assim como as recompras de ações que foram realizadas ao longo do ano, os quais impactaram os rendimentos das aplicações financeiras, além de maiores despesas financeiras, especialmente em função dos juros referentes aos contratos de arrendamento (efeitos IFRS-16).

Lucro Operacional antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social

O lucro operacional antes do imposto de renda e da contribuição social totalizou R\$ 147,4 milhões no período findo em 31 de dezembro de 2024, representando um aumento de R\$ 10,5 milhões, ou 7,7%, quando comparada com o valor de R\$ 136,9 milhões, referente ao período findo em 31 de dezembro de 2023. Esse aumento se deu, principalmente, em decorrência do melhor desempenho de vendas da Companhia durante o ano de 2024.

Lucro Líquido do Exercício

O lucro líquido do exercício totalizou R\$ 117,7 milhões no período findo em 31 de dezembro de 2024, representando aumento de R\$ 3,3 milhões, ou 2,9%, quando comparado ao lucro líquido de R\$ 114,4 milhões referente ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2023. Esta variação pode ser explicada, substancialmente, pelos efeitos anteriormente destacados.

DEMONSTRAÇÕES DO FLUXO DE CAIXA

EXERCÍCIO SOCIAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2024 COMPARADO AO MESMO PERÍODO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2023

	31/12/2024	31/12/2023	AH 24 vs 23 (%)
<i>(em R\$ milhares, exceto %)</i>			
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS			
Lucro líquido do exercício	117.753	114.410	2,9%
Ajustes para reconciliar o lucro líquido (prejuízo) do exercício com o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais:			
Depreciação e amortização	34.176	27.616	23,8%
Imposto de renda e contribuição social correntes e diferidos	29.687	22.520	31,8%
Provisão (Reversão) para perdas de estoque	1.641	1.108	48,1%
Provisão para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	-1.831	-1.506	21,6%
Perdas esperadas de crédito	302	414	-27,1%
Perda de crédito esperada	90	112	-19,6%
Baixa de ativo imobilizado e intangível	473	236	100,4%

Créditos tributários de períodos anteriores			0,0%
Juros s/ arrendamento - direito de uso	12.257	9.573	28,0%
Atualização monetária ativa	-3.362	-2.999	12,1%
Atualização monetária passiva	1.538	2.020	-23,9%
Variação nos ativos e passivos operacionais:			
Contas a receber	-45.520	-44.293	2,8%
Estoques	-58.181	-29.498	97,2%
Impostos a recuperar	7.913	-1.721	-559,9%
Depósitos judiciais	-808	1.864	-143,3%
Outros créditos	-189	-2.979	-93,7%
Fornecedores	21.914	-1.774	-1335,3%
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	5.947	7.265	-18,1%
Obrigações tributárias	-2.332	331	-805,5%
Alugueis a pagar	564	106	430,4%
Adiantamento de eventos	5	0	100,0%
Outras obrigações	-388	-3.425	-88,7%
Caixa gerado pelas atividades operacionais	121.649	99.380	22,4%
Imposto de renda e contribuição social pagos	-21.265	-20.852	2,0%
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	100.384	78.528	27,8%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS			
Venda de imobilizado	5	19	-73,7%
Aquisição de imobilizado e intangível	-45.240	-34.369	31,6%
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	-45.235	-34.350	31,7%
Juros sobre o capital próprio pagos	-22.287	-20.328	9,6%
Dividendos pagos	-7.211	-5.392	33,7%
Arrendamentos direito de uso a pagar	-27.537	-24.314	13,3%
Aquisição de ações próprias	-29.191	-153	19011,66%
Oferta primária de ações	0	0	0,0%
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento	-86.226	-50.187	71,8%
VARIAÇÃO CAMBIAL SOBRE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA			
DE CONTROLADA NO EXTERIOR	10	-3	-433,3%
AUMENTO (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	-31.067	-6.012	416,8%
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	54.477	60.489	-9,9%
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	23.410	54.477	-57,0%

Fluxo de Caixa das atividades operacionais

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais apresentou um aumento de 27,8%, ou R\$ 21,9 milhões, passando de um caixa líquido gerado de R\$ 78,5 milhões em 31 de dezembro de 2023 para um caixa líquido gerado de R\$ 100,4 milhões em 31 de dezembro de 2024, principalmente em decorrência da variação positiva de (i) fornecedores de R\$ 23,7 devido melhora no prazo médio de pagamentos, (ii) impostos a recuperar de R\$ 9,6 com melhor utilização/compensação dos créditos de

imposto, com redução do ativo e (iv) R\$ 3,3 milhões de aumento no lucro líquido do exercício, decorrente de maior resultado observado no exercício de 31 de dezembro de 2024 no valor de R\$ 117,7 milhões em comparação ao lucro de R\$ 114,4 milhões observado no mesmo período no ano anterior.

Fluxo de caixa das atividades de investimentos

O caixa líquido proveniente das atividades de investimentos apresentou aumento de 31,7%, ou R\$ 10,9 milhões, passando de um caixa líquido negativo gerado de R\$ 34,4 milhões em 31 de dezembro de 2023 para um caixa líquido negativo gerado de R\$ 45,2 milhão no mesmo período de 2024, devido principalmente ao aumento de R\$ 10,9 milhões na aquisição de imobilizados e intangíveis.

Fluxo de caixa das atividades de financiamentos

O caixa líquido proveniente das atividades de financiamentos apresentou um aumento de 71,8%, ou R\$ 36,0 milhões, passando de um caixa líquido aplicado de R\$ 50,2 milhões no período findo em 31 de dezembro de 2023 para um caixa aplicado de R\$86,2 milhões no período findo em 31 de dezembro de 2024, principalmente em decorrência da execução do programa de recompra de ações no valor de R\$ 29,0 milhões.

a) Resultados das operações do emissor, em especial:

i. Descrição de quaisquer componentes importantes da receita

A receita do Grupo Track&Field é composta dos seguintes componentes: (i) Varejo (vendas diretas ao consumidor final em lojas próprias, *outlets* e *e-commerce*) e ainda vendas no ramo de alimentação nas operações próprias de cafés (unidades TFC), (ii) venda de mercadorias para franquias (mercadorias que são comercializadas pela rede franqueada), (iii) *royalties* (*royalties* sobre as operações realizadas pela rede franqueada, (iv) eventos (corridas de ruas – Circuito *Run Series* e experiências esportivas – aulas especiais em grupos) e (v) outros (vendas não recorrentes).

(R\$ mil)	Exercício social encerrado em 31 de dezembro de				
	2024	AV	2023	AV	AH
Receita bruta de mercadorias	918.587	82,1%	765.131	82,3%	20,1%
Receita bruta de vendas de mercadorias para franquias	292.715	26,2%	237.538	25,6%	23,2%
Receita bruta de vendas no varejo	617.830	55,2%	520.269	56,0%	18,8%
Receita bruta diversas	8.042	0,7%	7.324	0,8%	9,8%
Receita bruta de serviços	200.683	17,9%	164.554	17,7%	22,0%
Receita bruta de 'royalties'	152.125	13,6%	127.319	13,7%	19,5%
Receita bruta de eventos	48.558	4,3%	37.235	4,0%	30,4%

ii. Fatores que afetaram materialmente os resultados operacionais.

Exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024

A Companhia está inserida no segmento varejista de moda esportiva e suas operações consistem tanto no desenvolvimento e venda de peças de vestuário, acessórios esportivos e de lazer em geral (calçados, roupas, equipamentos e acessórios), na promoção/organização de eventos esportivos, e ramo de alimentação para consumo imediato. No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, os resultados operacionais da Companhia foram materialmente afetados pelos seguintes fatores:

Crescimento real do PIB e poder de compra dos consumidores

A indústria de varejo é sensível às variações no poder de compra dos consumidores. Indicadores como o PIB, que no ano de 2024 apresentou variação de 3,4%, e a taxa média anual de desemprego, que no ano de 2023 apresentou-se em 6,6%.

Inflação

Podemos perceber o seu impacto principalmente em nossas despesas, como salários, contratos de aluguéis e matérias de consumo, que em sua maioria, são reajustados anualmente com índices atrelados ao IPCA ou IGPM. A inflação (IPCA) apresentou variação de 4,83% no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.

Comportamento de compra do consumidor

A Companhia constantemente avalia quais são as demandas de seus clientes e quais tendências podem refletir em possíveis mudanças de comportamento de compra. Realizamos pesquisas de tendências, inovações e satisfação com nossos consumidores e potenciais consumidores também para entender onde podemos melhorar nossa oferta de produtos e o serviço que prestamos para continuar entregando em excelência a experiência de compra.

Sazonalidade

Algumas linhas de produto da Companhia estão sujeitas à sazonalidade, com trimestres bem distintos, principalmente o quarto trimestre do ano, devido às datas comemorativas e *Black Friday*. Outro fator que influencia a sazonalidade são as trocas de coleções de março e setembro. Desta forma, os resultados das operações variam de acordo com o trimestre, dependendo do volume de vendas no período, incluindo os períodos de promoção após troca de coleção.

Clima

O varejo de moda é suscetível às condições climáticas, especialmente durante os meses de inverno. Por exemplo, durante esta estação períodos prolongados de temperaturas mais altas podem deixar uma parte de nosso estoque incompatível com tais condições inesperadas. Desta forma, períodos de clima alterado podem ter levado a Companhia a apresentar resultados de vendas com diferentes performances àquelas já vistas.

Contratos de Aluguel

Em 31 de dezembro de 2024 o Grupo possuía 56 contratos de locação firmados com terceiros,

sendo 48 referentes às lojas, 4 referentes aos centros de distribuição e 4 referentes aos escritórios administrativos. Os contratos de locação de lojas, em sua maioria, preveem uma despesa de aluguel variável, incidente sobre as vendas, ou um valor mínimo atualizado anualmente por diversos índices representativos da inflação, com prazos de duração média de cinco anos, sujeitos à renovação.

A tabela abaixo evidencia as taxas nominais praticadas, vis-à-vis os prazos dos contratos:

Prazo dos contratos	Taxa % a.a.
Até 5 anos	De 10,14% a 16,48%
De 6 a 10 anos	De 10,26% a 18,43%
De 11 a 16 anos	De 11,09% a 19,46%

a) A movimentação dos saldos do ativo de direito de uso é evidenciada no quadro abaixo:

	Controladora	Consolidado
	(em milhares de reais)	
Saldo em 31 de dezembro de 2023	89.310	93.983
Adições de novos contratos	37.107	43.339
Remensuração (*)	23.015	23.067
Depreciação	(16.540)	(17.618)
Saldo em 31 de dezembro de 2024	132.892	142.771

(*) Remensuração dos valores de arrendamento na data do reajuste anual e custo operacional.

b) Os saldos e a movimentação dos passivos de direito de uso no exercício são:

	Controladora	Consolidado
	(em milhares de reais)	
Saldo em 31 de dezembro de 2023	96.879	101.927
Adições	35.566	41.570
Remensuração (*)	23.015	23.067
Encargos financeiros apropriados	11.114	12.257
Amortização de principal e juros	(25.687)	(27.537)
Saldo em 31 de dezembro de 2024	140.887	151.284

Passivo circulante	15.073	15.890
Passivo não circulante	125.814	135.394
Total	140.887	151.284

(*) Remensuração dos valores de arrendamento na data do reajuste anual.

Em 31 de dezembro de 2024, os aluguéis variáveis de contratos de curto prazo ou de baixo valor que não foram reconhecidos como direito de uso estão registrados na rubrica “Aluguéis e condomínios” totalizaram R\$14.554 na controladora e R\$15.510 no consolidado, (R\$13.624 na controladora e R\$14.479 no consolidado em 31 de dezembro de 2023).

Em 31 de dezembro de 2024, as movimentações das contas de resultado do exercício para os arrendamentos de direito de uso apresentam os seguintes valores:

	Controladora	Consolidado
	(em milhares de reais)	
Despesas com Depreciação do ativo	16.540	17.618
Despesas com Encargos financeiros apropriados	11.114	12.257
Total das Despesas	27.654	29.875

c) Variações relevantes das receitas atribuíveis a introdução de novos produtos e serviços, alterações de volumes e modificações de preços, taxas de câmbio e inflação

A Companhia desenvolve produtos de moda esportiva, seguindo tendências que estão constantemente mudando para se adaptar ao interesse de seus consumidores. Dessa forma, a Companhia possui produtos com ciclos de vida curtos e altamente sujeitos à sazonalidade, cujas alterações dificultam a comparação de preços e quantidades de um período para o outro.

A política de preços é definida de forma centralizada pela franqueadora para toda a rede, com preços uniformes nas diversas regiões onde atuamos. Além disso, os nossos produtos não são comercializados por outros varejistas multimarcas, o que aumenta o controle sobre os preços. De forma geral, a Companhia tem sido capaz de repassar aumentos de custos das mercadorias para o consumidor final.

A quantidades de produtos vendidos em cada período é impactada pelos seguintes fatores principais:

(i) poder de compra dos consumidores, (ii) linha de produtos definida para cada coleção, (iii) tráfego nas lojas e a nossa plataforma digital; (iv) abastecimento das lojas pelos franqueados, (v) campanhas de marketing, (vi) abertura de novas lojas, (vii) clima e (viii) quantidade de eventos esportivos. Dada a complexidade do negócio, é difícil estimar a contribuição individual destes fatores.

O impacto do câmbio nas receitas é limitado, uma vez que a maior parte dos produtos são produzidos e vendidos internamente. Com relação à parcela dos produtos comprados no exterior para revenda no mercado local, o impacto das variações do câmbio tem sido mitigado pelo repasse dessas variações para os preços dos produtos ou substituições por produtos similares produzidos internamente.

As vendas e atividades e, portanto, a receita do Grupo Track&Field, estão sujeitas a riscos financeiros de crédito, liquidez e de mercado. As vendas das lojas são efetuadas para um grande número de clientes e quase na sua totalidade por cartões de crédito, débito, pix e em espécie, sendo o risco de crédito minimizado. As vendas *on-line* da empresa são realizadas por meio de cartão de crédito, pix.

As vendas para franqueados são suportadas através de contratos, pedidos de compra e outros instrumentos legais que venham a ser necessários e desta forma existe uma proteção sobre as operações que podem até gerar incorporação das operações do franqueado. O Grupo Track&Field adota critério formal para aceite e contratação de franqueados dos quais são exigidas avaliações rigorosas das condições sócio econômicas, capacidade de gestão do negócio e potencial de atendimento a marca, visando prevenir perdas por inadimplência e que comprometa o negócio.

Os impactos financeiros desses efeitos podem ser melhor avaliados no item 2.1(h) deste Formulário de Referência.

d) Impactos relevantes da inflação, da variação de preços dos principais insumos e produtos, do câmbio e da taxa de juros no resultado operacional e no resultado financeiro do emissor

Pequenas variações nos índices de inflação podem ser repassados no preço final dos produtos da Companhia. No entanto, um aumento significativo na taxa de inflação pode afetar os salários, contratos de aluguel, despesas com frete, entre outros custos que são reajustados anualmente com índices atrelados ao IPCA ou IGPM. Desta forma, um aumento na taxa de inflação que cause um aumento de custos e despesas, bem como alterar o poder de consumo da população

e aumentar o nível de desemprego pode impossibilitar a Companhia de repassar tal aumento em seu preço final e afetar seu resultado financeiro. A inflação (IPCA) apresentou variação de 4,83% no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024. Tais variações no IPCA impactaram diretamente o resultado operacional da Companhia, principalmente: (i) nas despesas de aluguel de imóveis cujos contratos são corrigidos periodicamente por índices atrelados à inflação; (ii) nos custos de mercadoria e despesas; e (iii) na diminuição do poder de compra por parte da população.

A variação nos preços dos insumos utilizados pela Companhia pode afetar de forma relevante os custos de seus fornecedores e, conseqüentemente, de fabricação de seus produtos. No entanto, o setor de varejo é composto por uma ampla variedade de fornecedores e, dessa forma, o fornecimento de insumos é realizado de forma pulverizada, sendo que a Companhia não possui dependência material de nenhum de seus fornecedores, limitando sua exposição à variação de um único insumo ou fornecedor.

O risco cambial do Grupo Track&Field está relacionado, principalmente, à importação de mercadorias, matérias primas, insumos para desenvolvimento e comercialização e ainda possíveis máquinas e equipamentos. Essas operações são denominadas substancialmente em dólares americanos e o Grupo Track&Field não adota mecanismos de proteção a possíveis variações cambiais considerando: (a) a relevância do volume de importação em relação ao custo total de mercadorias vendidas e (b) minimização do risco de volatilidade cambial sejam em suas compras de matérias primas ou produtos para revenda onde 90% do pagamento é realizado de forma antecipada e apenas 10% é pago 10 dias após seu recebimento ou ainda em suas receitas já que o comércio de seus produtos e artigos esportivos são destinados ao mercado interno.

A taxa de juros da economia, por sua vez, pode vir a influenciar os resultados operacionais e financeiros da Companhia tendo em vista que um aumento na taxa de juros poderia desaquecer o poder de compra de seus consumidores, afetando sua receita de venda de produtos, mas em caráter operacional a gestão prudente do risco de liquidez implica manter disponibilidades de captação por meio de linhas de crédito compromissadas e capacidade de liquidar posições de mercado. A Administração monitora as previsões contínuas das exigências de liquidez do Grupo Track&Field para assegurar que haja caixa suficiente para atender às necessidades operacionais, evitando que custos financeiros exijam impactos nos preços aplicados nos produtos e ainda no seu resultado financeiro.

Os impactos financeiros desses efeitos podem ser melhor avaliados no item 2.1(h) deste Formulário de Referência.

a) Mudanças nas práticas contábeis que tenham resultado em efeitos significativos sobre as informações previstas nos campos 2.1 e 2.2 contábeis

A Companhia não adotou ou verificou alterações significativas nas práticas contábeis. Em razão da ausência de mudanças relevantes nas práticas contábeis, eventuais impactos de divulgação ou valores já foram considerados nas próprias demonstrações financeiras da Companhia.

b) Opiniões modificadas e ênfases presentes no relatório do auditor

Os relatórios dos auditores independentes sobre as demonstrações financeiras referentes ao exercício social findo em 31 de dezembro 2024 não possuem ressalva ou ênfase.

a) Introdução ou alienação de segmento operacional

Não houve, no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, a introdução ou alienação de qualquer segmento operacional do Grupo Track&Field que se caracterize como alienação ou introdução de unidade geradora de caixa.

b) Constituição, aquisição ou alienação de participação societária

Não houve, durante o exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, quaisquer eventos ou operações relevantes de constituição, aquisição ou alienação de participação societária com relação ao Grupo Track&Field ou suas atividades.

c) Eventos ou operações não usuais

Não houve, durante o exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, quaisquer eventos ou operações não usuais com relação ao Grupo Track&Field ou suas atividades que tenham causado ou que se espera que venham causar efeito relevante nas demonstrações financeiras ou resultados do Grupo Track&Field.

As informações deste item são derivadas das demonstrações financeiras consolidadas auditadas relativas ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2024 do Grupo, que compreende as Empresas as quais são administradas como única entidade econômica, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, especificamente de acordo com o pronunciamento técnico CPC 36 – Demonstrações Consolidadas.

a) Informar o valor das medições não contábeis

A Companhia divulgou no último exercício social as seguintes medições não contábeis:

Exercício encerrado em 31/12/2024	(Em Reais mil, exceto se de outra forma indicado)
EBITDA	196.225
Margem EBITDA	23,6%
EBITDA Ajustado (1)	176.740
Margem EBITDA Ajustada (1)	21,2%
Lucro Líquido Ajustado (2)	125.655
Dívida Bruta	
Caixa Líquido (3)	23.410

(1) 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.

(2) Lucro Líquido Ajustado: exclusão da aplicação do IFRS 16 e despesas não recorrentes.

(3) Caixa Líquido: Caixa e equivalentes de caixa – Empréstimos financeiros.

EBITDA, Margem EBITDA, EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada

O EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) é o lucro líquido do período, acrescido do imposto de renda e contribuição social, das despesas financeiras e da depreciação e amortização e deduzido do resultado financeiro líquido. Este indicador é uma medida não contábil elaborada pela Companhia em consonância com a Resolução CVM nº 156/2022. O EBITDA é utilizado para apresentar a geração de caixa operacional da Companhia, porém não é medida de lucratividade, pois não considera determinados gastos decorrentes do negócio como por exemplo: tributos, despesas e receitas financeiras, depreciação e amortização. Este indicador também não representa fluxos de caixa dos períodos apresentados. A Margem EBITDA é calculada pelo EBITDA (conforme cálculo mencionado acima) dividido pela Receita líquida de vendas de mercadorias e serviços prestados.

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

O EBITDA Ajustado e a margem EBITDA Ajustada não são medidas de resultado em

conformidade com as práticas contábeis adotadas no Brasil. Outras empresas podem calcular o EBITDA Ajustado de maneira diferente da Companhia.

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

Lucro Líquido Ajustado

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.

b) Fazer as conciliações entre os valores divulgados e os valores das demonstrações financeiras auditadas

Exercício encerrado em	
Reconciliação EBITDA e Margem EBITDA (em Reais mil, exceto se de outra forma indicado)	31/12/2024
Lucro Líquido	117.753
(+) IRPJ/CSLL	29.687
(-) Resultado Financeiro Líquido	16.767

(+) Depreciação e Amortização	32.019
(=) EBITDA	196.225
Receita líquida de vendas de mercadorias e serviços prestados	831.759
Margem EBITDA	23,6%

	Exercício encerrado em
Reconciliação EBITDA AJUSTADO e MARGEM EBITDA Ajustado (em Reais mil, exceto se de outra forma indicado)	31/12/2024
EBITDA	196.225
(-/+) Ajuste IFRS-16	-26.913
(-/+) Ajuste Não Recorrente	7.428
EBITDA AJUSTADO (1)	176.740
Receita líquida de vendas de Mercadorias e serviços prestados	831.759
Margem EBITDA Ajustada	21,2%

- (1) 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.

	Exercício encerrado em
Reconciliação Lucro Líquido ajustado (em Reais mil, exceto se de outra forma indicado)	31/12/2024
Lucro Líquido	117.753
(-/+) Ajuste IFRS-16	2.984
(-/+) Ajuste Não Recorrente	4.920
Lucro Líquido ajustado (1)	125.655

- (1) Lucro Líquido Ajustado: exclusão da aplicação do IFRS 16 e despesas não recorrentes.

	Exercício encerrado em
Reconciliação Dívida Bruta e Caixa Líquido (em Reais mil, exceto se de outra forma indicado)	31/12/2024
Empréstimos (Passivo circulante)	-
Empréstimos (Passivo não circulante)	-
Dívida Bruta	-
(-) Caixa e equivalentes de caixa	23.410
Caixa Líquido	23.410

c) Explicar o motivo pelo qual entende que tal medição é mais apropriada para a correta compreensão da sua condição financeira e do resultado de suas operações

A Companhia entende que, devido à necessidade de maior agilidade na tomada de decisão e tendo em vista a dinâmica dos atuais negócios, faz-se necessário a implementação e análise de

medidas não contábeis, além das medidas contábeis apresentadas nas demonstrações financeiras.

Adicionalmente, tais medições não contábeis proporcionam melhor comparabilidade com o desempenho de outras companhias que atuam no mesmo setor.

EBITDA

A Companhia entende que o EBITDA é a medição mais apropriada para apresentar corretamente sua condição financeira e o resultado de suas operações, pois apresenta o resultado das atividades ligadas ao seu desempenho operacional.

Margem EBITDA

A Companhia entende que a Margem EBITDA é a medição mais apropriada para apresentar corretamente a sua margem e o resultado de suas operações. A medida demonstra, em termos relativos, o desempenho das atividades ligadas ao negócio e permite a comparabilidade entre períodos diversos.

EBITDA Ajustado

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

Margem EBITDA Ajustada

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

Demonstra, em termos relativos, o desempenho das atividades ligadas ao negócio e permite a comparabilidade entre períodos diversos.

Lucro Líquido Ajustado

A Companhia apresenta o lucro líquido ajustado como forma de avaliação do seu desempenho financeiro desconsiderando o efeito no resultado que não faz parte da rotina de negócio.

Dívida Bruta

A Companhia apresenta a Dívida Bruta, que equivale ao total da soma dos empréstimos a pagar (passivo circulante e não circulante), não considerando os dividendos a pagar dos respectivos anos, em função de declaração extraordinária de dividendos.

Caixa Líquido

A Companhia apresenta o Caixa Líquido, que representa 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, não considerando os dividendos a pagar dos respectivos anos, em função de declaração extraordinária de dividendos.

Não houve eventos subsequentes ao encerramento do exercício social em 31 de dezembro de 2024.

	2024
a. Regras sobre retenção de lucros	De acordo com a Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e alterações posteriores ("Lei das Sociedades por Ações"), os acionistas reunidos em Assembleia Geral Ordinária poderão deliberar/reter parcela do lucro líquido do exercício alocada para o pagamento de despesas previstas em orçamento de capital que tenha sido previamente aprovado. Além disso, o Estatuto Social da Companhia estabelece que do resultado do exercício serão deduzidos, antes de qualquer participação, eventuais prejuízos acumulados e a provisão para o imposto de renda. O lucro líquido do exercício, obtido após a dedução dos prejuízos provisão para o imposto de renda, poderá ter a seguinte destinação: - Reserva Legal: 5% do lucro líquido do exercício, até atingir 20% do valor do capital social integralizado da Companhia serão destinados para a constituição de reserva legal. No exercício em que o montante contabilizado na reserva legal acrescido do montante contabilizado na reserva de capital representar valor que exceda 30% (trinta por cento) do capital social, não serão obrigatórias a dedução e a destinação aqui previstas; - Reserva para Contingências: uma parcela do lucro líquido, por proposta dos órgãos da administração, poderá ser destinada à formação de Reservas para Contingências, na forma prevista no Artigo 195 da Lei das Sociedades por Ações e do artigo 34 (ii) do Estatuto Social da Companhia; - Reserva de Incentivos Fiscais: Com a publicação da Lei Complementar 160 em 07 de agosto de 2017, onde os benefícios fiscais ofertados no âmbito de ICMS passam a ser caracterizados como subvenção para investimento e consequentemente não mais ofertados à tributação do Imposto de Renda e Contribuição Social, a Companhia pode constituir Reserva para Incentivos Fiscais referentes aos incentivos fiscais em que foi beneficiada no exercício; - Orçamento de Capital: uma parcela do lucro líquido, por proposta dos órgãos da administração, poderá ser retida com base em orçamento de capital previamente aprovado, nos termos do Artigo 196 da Lei das Sociedades por Ações e do artigo 34 (iii) do Estatuto Social da Companhia. Além dessas reservas, o Estatuto Social da Companhia não possui outra reserva para destinação de seu lucro líquido.
a.i. Valores das retenções de lucros	R\$ 80.697 mil
a.ii. Percentuais em relação aos lucros totais declarados	68,5%
b. Regras sobre distribuição de dividendos	O dividendo mínimo obrigatório estabelecido no Estatuto Social da Companhia corresponde a 25% do lucro líquido ajustado do exercício. Adicionalmente, a Companhia poderá realizar o pagamento de juros sobre o capital próprio e imputar o seu valor ao valor dos dividendos anuais.
c. Periodicidade das distribuições de dividendos	A distribuição dos dividendos da Companhia ocorre anualmente. De acordo com o Estatuto Social da Companhia, por deliberação do Conselho de Administração é possível declarar dividendos intermediários ou intercalares, com base em balanços semestrais ou períodos inferiores, observadas as disposições da Lei das Sociedades por Ações a este respeito. Os dividendos intermediários e intercalares podem ser abatidos do valor do dividendo obrigatório relativo ao lucro líquido do final do exercício em que os dividendos intermediários foram pagos.
d. Eventuais restrições à distribuição de dividendos impostas por legislação ou regulamentação especial aplicável a Companhia, assim como contratos, decisões judiciais, administrativas ou arbitrais	Não existem restrições à distribuição de dividendos impostas por legislação ou regulamento especialmente aplicável à Companhia, assim como não existem restrições impostas por contratos, decisões judiciais, administrativas ou arbitrais.
e. Se a Companhia possui uma política de destinação de resultados formalmente aprovada, informando órgão responsável pela aprovação, data da aprovação e, caso a Companhia divulgue a política, locais na rede mundial de computadores onde o documento pode ser consultado	A Companhia possui uma Política de Distribuição de Resultados, aprovada pelo Conselho de Administração em 18 de julho de 2022, disponível no website de RI: https://www.tfco.com.br/ri/estatuto-politicas-e-regimentos/

a) Os ativos e passivos detidos pelo emissor, direta ou indiretamente, que não aparecem no seu balanço patrimonial (*off-balance sheet items*), tais como:

- i. carteiras de recebíveis baixadas sobre as quais a entidade não tenha retido nem transferido substancialmente os riscos e benefícios da propriedade do ativo transferido, indicando respectivos passivos**
- ii. contratos de futura compra e venda de produtos ou serviços**
- iii. contratos de construção não terminada**
- iv. contratos de recebimentos futuros de financiamentos**

O Grupo Track&Field não possui ativos ou passivos que não estejam refletidos no balanço patrimonial de 31 de dezembro de 2024 ou em suas notas explicativas.

b) Outros itens não evidenciados nas demonstrações financeiras

O Grupo Track&Field não possui outros itens que não estejam refletidos nas demonstrações financeiras de 31 de dezembro de 2024 ou em suas notas explicativas.

(a) Como tais itens alteram ou poderão vir alterar as receitas, as despesas, o resultado operacional, as despesas financeiras ou outros itens das demonstrações financeiras do emissor

Não aplicável, tendo em vista que não há itens não evidenciados nas demonstrações financeiras do Grupo Track&Field relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.

(b) Natureza e o propósito da operação

Não aplicável, tendo em vista que não há itens não evidenciados nas demonstrações financeiras do Grupo Track&Field relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.

(c) Natureza e montante das obrigações assumidas e dos direitos gerados em favor do emissor em decorrência da operação

Não aplicável, tendo em vista que não há itens não evidenciados nas demonstrações financeiras do Grupo Track&Field relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.

a) Investimentos, incluindo:

i. Descrição quantitativa e qualitativa dos investimentos em andamento e dos investimentos previstos

Nos últimos anos, o crescimento do número de lojas Track&Field ocorreu majoritariamente através de novas franquias, com um número reduzido de abertura de novas lojas próprias. Os investimentos da Companhia totalizaram R\$45,2 milhões no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024. O montante investido pela Companhia em 2024 é justificado principalmente pela reforma de lojas para adequá-las ao novo formato da marca Track&Field e o maior investimento no desenvolvimento do aplicativo da TFSports.

A Companhia pretende realizar investimentos mediante a utilização de seu capital próprio para dar continuidade (i) ao seu modelo de expansão de lojas próprias; (ii) na manutenção e remodelagem de lojas existentes para adequá-las ao novo formato da marca Track&Field; (iii) ao aprimoramento da tecnologia e logística do Grupo Track&Field visando à melhoria da experiência da compra; e (iv) melhorias do aplicativo da TFSports.

ii. Fontes de financiamento dos investimentos

A Companhia vem financiando os seus investimentos com o fluxo de caixa gerado por suas atividades operacionais. Nos próximos anos, a Companhia entende que a sua principal fonte de financiamento continuará sendo a sua geração interna de caixa e, se necessário, buscará complementar esse financiamento com as melhores linhas de empréstimos disponíveis no mercado.

iii. Desinvestimentos relevantes em andamento e desinvestimentos previstos

Não há novos desinvestimentos relevantes previstos ou em andamento.

b) Desde que já divulgada, indicar a aquisição de plantas, equipamentos, patentes ou outros ativos que devam influenciar materialmente a capacidade produtiva do emissor

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, a Companhia adquiriu máquinas e equipamentos para a operação existente no Ipiranga, permitindo o aumento da capacidade produtiva já existente através de máquinas, em especial, customização de produtos.

c) Novos produtos e serviços, indicando:

Nossa plataforma de omnicanalidade é um diferencial estratégico, proporcionando uma experiência única aos clientes e fortalecendo nossa posição no mercado. Estamos comprometidos em manter essa sinergia entre o mundo físico e digital, impulsionando assim nosso crescimento.

Em 2024, nos destacamos ainda mais em inovação, implementando com sucesso a vitrine infinita em nossa operação. Essa abordagem não apenas amplia o alcance de nossa presença física, mas também oferece aos clientes uma experiência de compra contínua, trazendo maior comodidade. A vitrine reforça nosso compromisso com a excelência e a adaptação às crescentes demandas do mercado. Adicionalmente, outra iniciativa que continua trazendo resultados positivos é o social selling. Este método abrange vendas realizadas por meio do envio de links de pagamento e entrega no endereço do cliente, com foco na eficiente conversão de transações iniciadas via WhatsApp, caracterizando uma venda influenciada.

i. Descrição das pesquisas em andamento já divulgadas

Não aplicável, tendo em vista que não há pesquisas em andamento já divulgadas.

ii. Montantes totais gastos pelo emissor em pesquisas para desenvolvimentos de novos produtos ou serviços

Não aplicável, tendo em vista que não há pesquisas em andamento já divulgadas.

iii. Projetos em desenvolvimento já divulgados

Não aplicável, tendo em vista que não há projetos em desenvolvimento já divulgados.

iv. Montantes totais gastos pelo emissor no desenvolvimento de novos produtos ou serviços

O desenvolvimento de novos produtos e serviços tem ocorrido através de contratação de pessoal qualificado e treinamento de equipes internas.

d) Oportunidades inseridas no plano de negócios do emissor relacionadas a questões ASG

Em 2018, a Companhia deu início à implementação da estrutura de governança que vem apoiando o crescimento do negócio. Ao longo dos últimos três anos, a companhia se dedicou ao entendimento de como as questões ambientais e sociais podem se conectar ao seu negócio e,

após isso, desenhou um Plano de Sustentabilidade, com 8 compromissos qualitativos distribuídos em três pilares de atuação: Pessoas; Produtos e Experiências; e Meio Ambiente. No pilar de Pessoas, o macro-objetivo é envolver os principais stakeholders (colaboradores, fornecedores, investidores, clientes e sociedade em geral) em sua jornada de sustentabilidade. No pilar de Produtos e Experiências, a companhia quer oferecer produtos e experiências que possibilitem um estilo de vida mais ativo, saudável e sustentável. Já no pilar de Meio Ambiente, o macro-objetivo é compreender e reduzir o impacto ambiental de suas operações. O Plano detalhado foi divulgado no primeiro Relatório Anual da Companhia, disponível em <https://www.tfco.com.br/relatorio-anual/>.

Não há outros fatores que influenciaram de maneira relevante o desempenho operacional e que não tenham sido identificados ou comentados nos demais itens desta seção.

Nos termos do artigo 21 da Resolução CVM 80, a divulgação de projeções e estimativas é facultativa. Dessa forma, optamos por não divulgar neste Formulário de Referência projeções de qualquer natureza (inclusive operacionais ou financeiras) relacionadas às nossas atividades e às de nossas controladas.

Nos termos do artigo 21 da Resolução CVM 80, a divulgação de projeções e estimativas é facultativa. Dessa forma, optamos por também não divulgar neste Formulário de Referência projeções de qualquer natureza (inclusive operacionais ou financeiras) relacionadas às nossas atividades e às de nossas controladas.

O investimento nos valores mobiliários de emissão da Track&Field envolve a exposição a determinados riscos. Antes de tomar qualquer decisão de investimento referente a qualquer valor mobiliário de emissão da Companhia, os potenciais investidores devem analisar cuidadosamente todas as informações contidas neste Formulário de Referência, os riscos mencionados abaixo e as demonstrações financeiras e respectivas notas explicativas da Companhia. As atividades, situação financeira, resultados operacionais, fluxo de caixa, liquidez e/ou negócios futuros da Companhia poderão ser afetados de maneira adversa por qualquer dos fatores de risco descritos a seguir e/ou por outros fatores de risco. O preço de mercado dos valores mobiliários de emissão da Companhia poderá diminuir em razão de qualquer desses riscos, hipóteses em que os potenciais investidores poderão perder parte ou a totalidade de seu investimento nos valores mobiliários de emissão da Companhia.

Os riscos descritos abaixo são, na data deste Formulário de Referência, aqueles que a Companhia conhece e que acredita que podem afetá-la adversamente. Além disso, riscos adicionais não conhecidos atualmente pela Companhia ou que ela considere irrelevantes na data deste Formulário de Referência, também poderão afetá-la adversamente.

Para fins desta seção “4. Fatores de Risco”, exceto se expressamente indicado de maneira diversa ou se o contexto assim o exigir, a menção ao fato de que um risco, incerteza ou problema poderá causar ou ter, ou causará ou terá “efeito adverso” ou “efeito negativo” para a Companhia, ou expressões similares, significam que tal risco, incerteza ou problema poderá ou poderia causar efeito adverso relevante nas atividades, situação financeira, resultados operacionais, fluxo de caixa, liquidez e/ou negócios futuros, bem como no preço de mercado dos valores mobiliários de da Companhia. Expressões similares incluídas nesta seção “4. Fatores de Risco” devem ser compreendidas nesse contexto.

a) Riscos Relacionados ao Emissor

Nossa proposta comercial está sujeita a riscos de gerenciamento de estoque, de variações climáticas e de mudanças nas preferências dos consumidores e tendências de moda. Estamos sujeitos a vários riscos relacionados à reposição e otimização de estoque. Por exemplo, riscos relacionados à sazonalidade, lançamento de novos produtos, mudanças rápidas nos ciclos e preços de produtos, produtos defeituosos, mudanças na demanda do consumidor e nos padrões de gastos, entre outros fatores. A demanda por nossos produtos pode mudar significativamente entre o momento da compra de nossos fornecedores e a venda para nossos clientes de varejo, o que pode reduzir nossa capacidade de vender nossos produtos mantidos em estoque.

Não podemos fornecer qualquer garantia de que selecionaremos corretamente novos produtos a serem fabricados ou importados ou que nossa estimativa inicial da demanda de qualquer

produto será mantida ou precisa. Certos produtos que compramos podem exigir prazos de entrega mais longos e nossos fornecedores podem não aceitar devoluções ou trocas desses produtos. Ainda, podemos não conseguir vender nossos produtos em quantidades suficientes ou durante os períodos de pico de vendas, o que causaria ineficiência em nosso volume de estoque. A ocorrência de qualquer um dos fatores acima pode afetar adversamente nossos resultados operacionais.

Períodos prolongados de temperaturas mais altas durante o inverno ou mais frias durante o verão podem deixar uma parte do nosso inventário incompatível com tais condições inesperadas. Desta forma, períodos de clima alterado podem nos levar a vender o excesso de nossos estoques a preços descontados, reduzindo nossas margens, o que pode ter um efeito material negativo. Isso pode ser mais significativo nos casos de coleções de inverno, que têm preços médios mais altos.

Adicionalmente, para nos prepararmos para temporadas de compras, devemos comprar e estocar uma quantidade de estoque maior do que a que temos em outras épocas do ano e contratar pessoal temporário para nossas lojas e nossos centros de distribuição ("CDs"), já que a demanda cresce significativamente. Qualquer redução não planejada ou apropriação da demanda por nossos produtos durante este período de pico de compras - ou mesmo o número de funcionários temporários contratados - pode nos obrigar a vender o estoque excedente a um preço substancialmente mais baixo, o que afetaria negativamente nossos resultados operacionais e condição financeira. Tais flutuações em nossos resultados operacionais e condição financeira podem afetar o valor de mercado de nossas ações ordinárias.

Nossos produtos devem apelar para uma base de clientes cujas preferências não podem ser previstas com precisão e estão sujeitas a mudanças rápidas, o que pode afetar nossos resultados adversamente. Não podemos garantir que não haverá alteração do hábito dos nossos consumidores em razão de fatores como limitações ou restrição de circulação de pessoas. Além disso, caso haja alteração de hábito, não podemos garantir que seremos eficientes e ágeis na adaptação ao atendimento desses novos hábitos.

Os resultados de nossa operação podem ser afetados adversamente pela sazonalidade das vendas de nossos produtos.

Historicamente, as nossas vendas estão concentradas no último trimestre, principalmente por conta de datas como Black Friday e Natal. Qualquer variação inesperada da demanda para tais ocasiões poderá nos compelir a vender o estoque excedente a preços significativamente inferiores àqueles inicialmente previstos e comumente praticados, o que reduzirá nossas margens e, com isso, nos afetará adversamente e de forma relevante. Para mais informações sobre a sazonalidade a que as nossas vendas estão sujeitas, vide item 1.4 deste Formulário de Referência.

Além disso, com o objetivo de atender ao aumento de demanda durante o último trimestre do ano, incorremos em despesas adicionais significativas, como a contratação temporária de equipes de loja para as lojas físicas. Caso a receita para este período venha a ser abaixo da esperada, poderemos experimentar um impacto negativo desproporcional significativo em nossos resultados operacionais e financeiros.

A impossibilidade de implementar com sucesso nossa estratégia de crescimento orgânico poderá nos afetar adversamente.

Nossa capacidade de expansão depende de inúmeros fatores que estão fora de nosso controle, tais como disponibilidade de materiais e estrutura a preços acessíveis, bem como a disponibilidade de mão de obra capaz de administrar nosso modelo de lojas e realizar os eventos esportivos da Track & Field. Além disso, nossa capacidade de expansão poderá ser prejudicada se não formos capazes de identificar novas localidades comerciais estrategicamente localizadas e adequadas para instalação de nossas novas lojas e realização dos eventos esportivos, ou caso os locais disponíveis estejam acessíveis a preços maiores do que estamos dispostos a pagar, impossibilitando a abertura de novas lojas e realização dos eventos esportivos. Além disso, as novas lojas poderão não alcançar o nível de receita e lucratividade no tempo estimado por nós, em comparação ao apresentado por lojas abertas há mais tempo, tampouco podemos garantir que seremos capazes de aprimorar os modelos de lojas físicas de acordo com as necessidades e comportamentos de consumo de nossos clientes.

Nossas novas lojas e eventos esportivos poderão afetar negativamente a lucratividade da Companhia, o que poderá impactar nossas atividades pretendidas e nossos futuros resultados consolidados. Ademais, caso venhamos a expandir nossas operações para áreas onde ainda não atuamos, poderemos enfrentar dificuldades relacionadas ao pouco conhecimento dessas novas regiões geográficas e não ser bem-sucedidos em nossos investimentos.

Além disso, nossa estratégia de crescimento pode demandar uma expansão da capacidade, uma reorganização ou o estabelecimento de novos CDs. Caso, por qualquer motivo, não consigamos encontrar locais adequados para estabelecer novos centros de distribuição em novos mercados ou nos mercados em que atuamos, ou não consigamos integrá-los ou expandi-los ao nosso processo de controle de estoques de maneira eficaz, podemos não conseguir entregar estoques às nossas lojas em tempo hábil, o que pode ter um efeito negativo para a Companhia.

Nós podemos enfrentar dificuldades em abrir novas lojas, e/ou ampliar a rede de franqueados, o que pode adversamente afetar nossas vendas e resultados operacionais.

Um dos pilares da nossa estratégia de crescimento é a nossa capacidade de ampliar a rede de

franqueados com sucesso e inaugurar e operar lojas próprias. Essa capacidade pode ser afetada por inúmeros fatores que são alheios ao nosso controle, tais como expansão de competidores e o consequente aumento da concorrência por pontos estratégicos de vendas e as questões de mercado que podem afetar a demanda por nossos produtos como a confiança do consumidor, dentre outros.

Além disso, a abertura de novas lojas ou franquias pode não ser concluída ao custo e no momento que entendemos ser apropriados. Dentre os fatores que podem impossibilitar ou prejudicar a abertura de novas lojas, a ampliação da rede de franqueados, estão a (i) indisponibilidade de locais adequados, (ii) a dificuldade de negociação dos termos contratuais com custo de ocupação dos imóveis adequados, (iii) a indisponibilidade de contratação ou treinamento de vendedores qualificados, (iv) o atraso ou aumento nos custos associados à adequação do imóvel ao padrão Track&Field, que se não adequado pode vir a enfraquecer a nossa marca, (v) a dificuldade na obtenção de aprovações das autoridades governamentais aplicáveis (tais como Juntas Comerciais, Prefeituras, Secretaria da Receita Estadual, dentre outros).

Nesse sentido, se nós não tivermos sucesso na abertura de novas lojas e/ou na expansão da rede de franquias, os negócios, o resultado operacional e a nossa situação financeira poderão ser adversamente impactados.

Possuímos contratos de locação vigentes por período indeterminado que estão sujeitos à rescisão nos termos da Lei nº 8.245/91.

De acordo com a Lei nº 8.245/91 (Lei de Locações), findo o prazo estipulado no contrato, se a locatária permanecer no imóvel por mais de trinta dias sem oposição do locador, presumir-se-á prorrogada a locação nas condições ajustadas, mas sem prazo determinado. Na hipótese destes contratos não terem as negociações para renovação efetivadas dentro do prazo de vigência do contrato ou não serem distribuídas as ações renovatórias para renovação judicial no prazo, tais contratos vigerão por prazo indeterminado. Nessa hipótese, qualquer uma das partes poderá rescindir a locação, mediante o envio de notificação à outra parte, com 30 dias de antecedência, livre de penalidades.

Tendo em vista a importância operacional das lojas e centros de distribuição para a condução de seus negócios, a Companhia pode ser adversamente afetada caso a rescisão das locações ocorra em quantidades significativas e repentinamente.

Podemos não ser capazes de renovar ou manter em boas condições os contratos de locação de algumas de nossas lojas e dos nossos CDs e estamos sujeitos a multas contratuais em caso de rescisão. Ainda, existem fatores que podem aumentar o custo de

ocupação de nossas lojas e dos nossos CDs, o que pode vir a afetar os nossos resultados.

Os imóveis nos quais se encontram nossas lojas próprias e nossos CDs são alugados, sendo certo que alguns, incluindo algumas lojas localizadas em shopping centers estão vigentes por prazo indeterminado. Para mais informações, vide fator de risco “Possuímos contratos de locação vigentes por período indeterminado que estão sujeitos à rescisão nos termos da Lei nº 8.245/91” acima.

Em relação aos contratos de nossas lojas e CDs cujo prazo seja igual ou superior a 5 anos, podemos pleitear judicialmente a renovação do prazo contratualmente previsto, desde que observados os requisitos legais e estejamos adimplentes nos contratos. A legislação aplicável, no entanto, prevê que o locador não estará obrigado a renovar o contrato se (i) por determinação do Poder Público, tiver que realizar no imóvel obras que importem na sua radical transformação, ou para modificações de tal natureza que aumente o valor do negócio ou da propriedade; (ii) o imóvel vier a ser utilizado por ele próprio ou para transferência de fundo de comércio existente há mais de 1 ano, sendo detentor da maioria do capital o locador, seu cônjuge, ascendente ou descendente. Dessa forma, caso não sejamos capazes de entrar em um acordo com o locador ou caso o locador decida vender o imóvel e nós não consigamos alcançar um acordo com o novo proprietário, podemos não obter a renovação compulsória de alguns dos nossos contratos de locação.

Em qualquer dos casos, a perda de qualquer de nossas localizações estratégicas, seja por não renovação ou manutenção dos contratos de locação de nossas lojas e/ou CDs, pode afetar adversamente nossas operações, resultados financeiros e/ou impactar negativamente a notoriedade de nossa marca. Adicionalmente, teremos que buscar novos imóveis para instalar em nossas lojas, o que poderia acarretar a interrupção das atividades de algumas de nossas lojas e custos de transição.

Ainda, nos casos em que os contratos de locação não contiverem cláusula de vigência e/ou não estiverem devidamente registrados e averbados nos cartórios de registro de imóveis competentes e na hipótese de os respectivos proprietários decidirem vender a terceiros os imóveis durante a vigência dos contratos de locação, não poderemos opor aos compradores a manutenção da vigência de nossos contratos, bem como não teremos o direito de adjudicar judicialmente o imóvel no caso do comprador aliená-lo a terceiros e não respeitar nosso direito de preferência. Nesse caso, os compradores não estarão legalmente vinculados aos termos do contrato de locação e poderiam requerer a desocupação do imóvel. Como a Companhia não adota como prática a averbação e o registro dos contratos de locação nas matrículas dos imóveis, estamos sujeitos a esse risco, em especial nas duas lojas próprias de rua, caso o novo proprietário venha a requerer a desocupação de alguma de nossas lojas e/ou CDs, o que pode afetar adversamente as nossas atividades e resultados financeiros.

Caso consigamos locar novos espaços e o valor de aluguel destes imóveis seja superior ao valor anteriormente pago ou estejam em áreas que não apresentam a mesma visibilidade que as localizações atuais, a rentabilidade de nossas lojas poderá ser reduzida e afetar adversamente e de forma relevante nossas receitas operacionais.

Ademais, a cada 3 (três) anos, a Lei de Locações permite a revisão dos aluguéis a valor de mercado. Tal reajuste a valor de mercado poderá resultar em um aumento significativo no valor do aluguel dos imóveis que alugamos, o que poderá resultar em impactos não esperados nos custos operacionais, podendo afetar negativamente nossos resultados. Além disso, se decidirmos fechar qualquer uma de nossas lojas físicas e/ou nossos CDs, localizados em imóveis alugados, antes do fim do prazo contratual da locação, podemos ter que pagar uma multa contratual ao proprietário, como consequência da rescisão antecipada do contrato de locação. Os valores envolvidos em tais multas e sua eventual quantidade poderia, no total, nos afetar adversamente, especialmente nossos resultados.

Outro fator relevante é a possibilidade de aumento do custo de ocupação de nossas lojas próprias em decorrência do crescimento de venda nas plataformas digitais com retirada dos produtos nas lojas, uma vez que os shoppings centers tendem a reconhecer as vendas em plataformas digitais com retirada em loja como base de cálculo para efeito de aluguel, impactando assim diretamente no custo total de ocupação destas lojas, e por consequência, seus respectivos resultados. O fator acima descrito também pode vir a impactar nossas lojas franqueadas, resultando em um aumento no custo de ocupação ao franqueado, que ocasionalmente pode vir a optar por não incentivar vendas através das nossas plataformas digitais, a fim de evitar aumento em seus custos diretos.

A dependência do setor de varejo em vendas de cartão de crédito e financiamento ao consumidor é uma tendência crescente, de modo que qualquer alteração nas políticas dos emissores de cartão de crédito, bem como possíveis fraudes de cartões de crédito podem afetar negativamente nossos negócios e resultados operacionais.

O setor de varejo é relativamente dependente de cartões de crédito. Para o período encerrado em 31 de dezembro de 2024, 92,6% de nossa receita de vendas no varejo é derivada de pagamento com cartão, valor que representa 47,8% da receita bruta consolidada. Para executar as vendas com cartão de crédito, dependemos das políticas das empresas de cartão de crédito, incluindo as taxas que essas empresas cobram. Qualquer alteração nas políticas dos emissores de cartão de crédito, incluindo, por exemplo, a taxa de administração cobrada dos estabelecimentos comerciais, pode afetar negativamente nossos negócios e resultados operacionais.

Ainda, o risco por operações fraudulentas por meio da utilização de cartão de crédito é inerente às vendas realizadas através deste meio de pagamento. Os pagamentos via cartão de crédito não são cancelados pela aplicação da assinatura do titular do cartão, além de ser possível que nossos clientes realizem operações na modalidade cartão de crédito para compras de nosso e-commerce, na modalidade não presencial, o que aumenta o risco das operações serem fraudulentas.

O fracasso em controlar adequadamente fraudes em cartões de crédito poderá prejudicar nossa reputação e nossa marca, o que poderá afetar adversamente o nosso negócio e os resultados das nossas operações.

Operamos por meio de canais distintos (lojas físicas, website, site mobile e aplicativo) e acreditamos que a integração desses canais é essencial para o sucesso do nosso negócio. A falha dessa integração, ou o nosso insucesso em aprimorar inovações poderão afetar negativamente os nossos negócios e atividades, situação financeira e resultado operacional.

As nossas operações são realizadas por meio de lojas físicas e por meio de nossa plataforma digital composta por nosso website, site mobile e aplicativo no conceito omnichannel de integração de canais. Não podemos garantir que conseguiremos aprimorar nossa estratégia omnichannel ou que seremos capazes de implementar inovações que sejam importantes para nossos clientes, o que, em se confirmando, poderá ser extremamente prejudicial aos nossos planos e poderá afetar negativamente os nossos negócios, atividades, situação financeira e resultado operacional.

Além disso, caso não sejamos capazes de manter e aprimorar, de forma bem-sucedida, a complementaridade entre os nossos canais de vendas, sob os aspectos comerciais, logísticos, de comunicação e marketing e de atendimento, o aproveitamento das vantagens que a estrutura integrada dos multicanais pode oferecer será prejudicado, podendo nos impactar adversamente. Outro risco da estratégia omnichannel é a possibilidade dos nossos canais de vendas entrarem em competição. Caso isso aconteça, não seremos bem-sucedidos na estratégia de crescimento do nosso faturamento e a integração dos nossos canais de vendas poderá não nos trazer os benefícios esperados, afetando negativamente os nossos negócios e atividades, situação financeira e resultado operacional.

Adicionalmente, podemos incorrer em custos maiores do que os esperados e as iniciativas omnichannel podem se mostrar economicamente inviáveis ou ter uma rentabilidade menor do que a esperada. Por fim, a legislação e regulamentação (principalmente tributária) das atividades inerentes à plataforma omnichannel no Brasil não possuem previsões específicas aplicáveis à modalidade de varejo multicanal, o que nos deixa vulneráveis a possíveis autuações e gera um

ambiente regulatório incerto para nossas operações. Quaisquer dos fatores acima poderá afetar de forma relevante nossa estratégia de crescimento e o nosso resultado operacional.

A incapacidade ou falha em proteger nossa propriedade intelectual ou a infração da propriedade intelectual de terceiros pode ter impacto negativo nos nossos resultados operacionais.

O uso não autorizado ou outra forma de utilização indevida das marcas por nós utilizadas pode diminuir o valor da marca “Track&Field”, do nosso negócio ou nossa reputação e causar um declínio nas nossas vendas. Similarmente, qualquer infração ou reivindicação de violação de propriedade intelectual dirigida contra nós sobre as marcas por nós utilizadas, nacional ou internacionalmente, mesmo sem mérito, pode resultar em um litígio demorado e dispendioso, causando atrasos na entrega de produtos ou exigindo o pagamento de royalties ou taxas de licenciamento. Como resultado, a incapacidade ou falha em proteger nossa propriedade intelectual, nacional ou internacionalmente, ou qualquer processo envolvendo uma suposta violação de propriedade intelectual de terceiros por nós pode ter um efeito negativo em nossos resultados operacionais e imagem.

Interrupções ou falhas no funcionamento dos sistemas de tecnologia da informação da Companhia podem comprometer nossos negócios e afetá-los adversamente.

Dependemos em grande parte da funcionalidade, disponibilidade, integridade e estabilidade operacional do data center e de vários sistemas (nossos ou de terceiros), incluindo sistemas de ponto de venda nas lojas, sistemas de comunicação, e diversos outros softwares usados para controlar o estoque e gerar relatórios de desempenho financeiro e comercial. Adicionalmente, nossa plataforma e-commerce (sítio eletrônico e aplicativo) é um importante canal para apresentar nosso negócio, identidade e marcas para nossos consumidores, e uma fonte de informação e meio de interação para os consumidores de nossos produtos. Consequentemente, contamos com os nossos sistemas de tecnologia da informação para processar, transmitir e armazenar dados eletrônicos, bem como para nos comunicarmos com consumidores e fornecedores.

Os nossos sistemas de informação podem sofrer interrupções devido a fatores que estão além do nosso controle, tais como desastres naturais, ataques de hackers, problemas de telecomunicações, vírus, softwares maliciosos, entre outros fatores. Na eventualidade de falhas ou interrupção dos nossos sistemas de tecnologia da informação, podemos perder dados, ficar sujeitos à violação de dados ou não conseguir realizar transações comerciais e, dessa forma, deixar de ganhar receitas de vendas, o que pode nos ocasionar um efeito adverso relevante. Adicionalmente, tais falhas em nossos sistemas de tecnologia da informação podem gerar alteração ou divulgação não autorizada de dados pessoais e/ou informações confidenciais de

clientes, o que pode afetar de forma prejudicial a reputação da Companhia.

Ainda, ameaças de hackers, novas vulnerabilidades e novos ataques contra os sistemas de informação da Companhia criam riscos de incidentes de segurança na internet. Qualquer comprometimento da segurança cibernética da Companhia poderá prejudicar a sua reputação e sua marca e lhe expor a situações de litígio, nas quais poderá ser obrigada a indenizar eventuais partes prejudicadas, afetando, assim, negativamente o seu negócio e os resultados das suas operações.

Se não formos capazes de efetuar os reparos ou realizarmos as atualizações necessárias tempestivamente, e se essa eventual interrupção ou mal funcionamento se prolongar, as nossas operações e nossos controles operacionais e financeiros podem ser prejudicados, afetando adversamente os nossos resultados.

Para atingir nossa estratégia de crescimento, nós podemos precisar melhorar continuamente nossos sistemas operacionais e financeiros, processamento de transações, procedimentos e controles, levando a custos e despesas adicionais ou problemas de integração, o que pode ter efeito adverso nos nossos resultados financeiros.

Além disso, sistemas de tecnologia estão sujeitos a constantes atualizações e se não conseguirmos atualizá-los corretamente, as nossas operações poderão ser prejudicadas, o que pode nos causar efeito adverso.

A incapacidade de manter níveis de capital de giro suficientes para o nosso negócio pode limitar nosso crescimento e nos afetar adversamente.

Considerando o caráter sazonal do nosso negócio, existem períodos em que a necessidade de capital de giro é maior.

Não existe garantia de que, caso necessário, teremos oportunidade de (i) nos financiar através da antecipação de nossa carteira de recebíveis de cartão de crédito; (ii) renovar nossas linhas de crédito atuais; (iii) ter acesso a novos financiamentos; (iv) emitir valores mobiliários no mercado de capitais em condições favoráveis; (v) negociar os prazos de pagamento com nossos fornecedores em condições atrativas; (vi) receber de nossos clientes em prazos reduzidos; ou (vii) manter nossa eficiência de estoque. Caso essas condições não ocorram, poderemos nos tornar insolventes, incapazes de implementar nossa estratégia de crescimento e de responder a pressões de concorrentes ou de financiar iniciativas importantes para a Companhia, o que poderá afetar adversamente e de forma relevante o nosso resultado operacional e situação financeira.

A abertura de novas lojas pode demandar recursos adicionais, bem como ocasionar uma

queda no desempenho das lojas existentes.

Nossa estratégia de crescimento envolve a abertura e a operação de novas lojas a cada ano, o que pode demandar recursos adicionais. Essa estratégia gera demandas crescentes sobre nossos recursos operacionais, gerenciais, administrativos e financeiros, que podem ficar sobrecarregados e conseqüentemente resultar em queda de eficiência na gestão dos nossos negócios, o que, por sua vez, pode levar a uma deterioração no desempenho de nossas lojas individualmente e de nosso negócio como um todo. Ainda, quando a inauguração de novas lojas ocorrer em mercados onde já possuímos lojas, poderemos sofrer uma redução nas vendas líquidas das lojas pré-existentes nesses mercados em função do deslocamento de vendas, o que pode nos afetar negativamente.

Não temos controle operacional total sobre os negócios de nossos franqueados e estamos expostos à eventual redução de suas receitas.

Dependemos de nossos franqueados para manter os nossos padrões de operação de loja, divulgação de marca, qualidade de atendimento, dentre outros, de forma que a incapacidade dos franqueados de manter tais padrões pode afetar de forma relevante nossa marca e prejudicar nosso crescimento futuro. No âmbito dos contratos de franquia, os franqueados possuem certa flexibilidade em suas operações, incluindo a competência para contratar funcionários e selecionar certos prestadores de serviços. Adicionalmente, é possível que alguns franqueados não operem suas lojas de acordo com os nossos padrões de qualidade e de serviço. Podemos não conseguir identificar e corrigir problemas com nossos franqueados em tempo hábil e, como resultado, nossa imagem, reputação e resultados operacionais podem ser afetados negativamente.

Quaisquer problemas nas nossas relações com nossos franqueados podem afetar adversamente os resultados de nossas operações

Parcela significativa dos nossos produtos é comercializada por meio de uma rede de franqueados. No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, 39,7% da nossa receita adveio da rede de franquias. Quaisquer problemas que possam surgir com relação à nossa rede de franqueados, tais como dificuldades nas relações com franqueados ou na expansão de nossa rede de franqueados, podem afetar negativamente nossa marca, impactando negativamente os franqueados e seus resultados. Estes problemas podem levar a uma diminuição do número de franquias ou das nossas vendas. Caso isso ocorra, as nossas economias de escala podem ser reduzidas, afetando também a nossa presença geográfica, bem como o plano de expansão da Companhia.

A Companhia depende de dois centros de distribuição e qualquer interrupção ou falha na

operação de nossos centros poderá nos causar um efeito adverso.

Todos os canais de venda de mercadorias da Companhia dependem de dois centros de distribuição, situados em São Paulo e Osasco. Qualquer interrupção significativa, fechamento ou mal funcionamento na operação desse centro de distribuição ou na infraestrutura de transportes devido a qualquer desastre da natureza, incêndios, acidentes, falhas sistêmicas, outras causas imprevistas e fatores externos ao controle da Companhia, incluindo epidemias e pandemias, podem atrasar ou prejudicar a capacidade de distribuir mercadorias, ou ainda resultar na perda de produtos, o que pode resultar na falta de abastecimento e queda nas vendas. A Companhia possui pouca experiência em operar funções essenciais fora de seus centros e os efeitos da utilização de outros centros além desses locais nos negócios, empregados e resultados operacionais são desconhecidos e podem impactar adversamente seus negócios.

Adicionalmente, a estratégia de crescimento da Companhia demanda a expansão na capacidade e quantidade de centros de distribuição. Caso novos centros de distribuição não sejam suficientes frente às novas demandas, bem como não sejam eficientes na integração com os operadores logísticos, os processos de controle de estoques podem ser prejudicados afetando diretamente a entrega dos estoques às lojas em tempo hábil, o que poderá acarretar efeito negativo nas vendas e na estratégia de crescimento da Companhia.

A interrupção das atividades nas unidades de produção ou distribuição pode afetar adversamente nossos negócios, situação financeira e resultados.

Estamos sujeitos aos riscos inerentes a atividades de distribuição e desenvolvimento de produtos, incluindo acidentes industriais, ações ambientais, greves e outras disputas trabalhistas, interrupções na cadeia de logística, no fornecimento de energia elétrica ou sistemas de informação, perda total ou parcial da unidade operacional, controle interno da qualidade dos produtos, roubos, exigência de licenças específicas e outros fatores regulatórios, bem como a desastres naturais, pandemias e outros fatores externos sobre os quais não temos qualquer controle. Caso qualquer um desses fatores ocorra, os nossos negócios e o nosso resultado podem ser afetados adversamente.

O valor e a reputação de nossa marca podem ser adversamente afetados.

O nosso sucesso é altamente dependente do valor e reputação da marca Track&Field, que é primordial para nosso negócio e para a implementação de nossas estratégias para crescimento do negócio. A manutenção, promoção e posicionamento de nossa marca dependerá do sucesso de nossos esforços em termos de marketing e nossa habilidade de demonstrar a consistência e boa qualidade de nossos produtos e experiências. Dependemos das mídias sociais como uma de nossas estratégias de marketing para que possamos ter um impacto positivo tanto no valor

quanto na reputação de nossa marca.

Nossa marca e reputação poderiam ser adversamente afetadas se falharmos na busca por estes objetivos, se nossa imagem perante o público for prejudicada por publicidade negativa ou se falharmos na entrega de inovações e produtos de alta qualidade para nossos clientes. Publicidade negativa referente aos métodos de produção de quaisquer um de nossos fornecedores poderá afetar adversamente nossa reputação e vendas e nos obrigar a buscar fornecedores alternativos.

Ainda, realizamos o licenciamento de alguns produtos, como a maquiagem esportiva, os quais são desenvolvidos com terceiros parceiros. Esses produtos podem vir a apresentar defeitos de fabricação e podemos não ser capazes de garantir a qualidade Track&Field em todas as etapas desse processo de produção. Dessa forma, caso nossos consumidores fiquem insatisfeitos com a utilização desses produtos e/ou eles não possuam a qualidade esperada, por associarem-se à nossa marca, nossa imagem e reputação poderiam ser adversamente afetados.

Adicionalmente, ainda que nos esforcemos para garantir nossos direitos e proteções de propriedade intelectual, caso estes esforços não sucedam, o valor de nossa marca pode ser adversamente afetado. Qualquer prejuízo à nossa marca e reputação pode afetar adversamente nossa condição financeira.

Dependemos da eficácia das nossas campanhas de marketing e publicidade.

Nosso negócio dedica recursos significativos para campanhas publicitárias e de marketing, a fim de promover a atratividade e o movimento de nossos canais de vendas. Se essas campanhas não atenderem às metas esperadas, isto é, não fazendo sucesso entre nossos consumidores, nossas vendas e lucratividade poderão ser afetadas negativamente, e talvez não consigamos fortalecer nossa marca como esperado. Consequentemente, nossos resultados operacionais, imagem e condição financeira podem ser adversamente afetados. Além disso, se não formos capazes de identificar mudanças no comportamento e das preferências do consumidor e de responder adequadamente em nossas campanhas de marketing e publicidade, podemos ser adversamente afetados.

Perdas não cobertas ou insuficientemente cobertas pelos seguros contratados por nós podem resultar em prejuízos, o que poderá nos afetar adversamente.

Certos riscos não são garantidos pelas apólices de seguro das seguradoras as quais contratamos (tais como riscos decorrentes de guerra, terrorismo, caso fortuito e de força maior, interrupção de certas atividades e falhas humanas). Além disso, desastres naturais, condições meteorológicas adversas e outros eventos podem causar danos de todo o tipo, incluindo, danos

ao meio ambiente e interrupção de nossas atividades, dentre outros. Não podemos garantir que as apólices de seguro atualmente contratadas por nós serão adequadas e/ou suficientes em todas as circunstâncias ou contra todos os riscos. Adicionalmente, poderemos vir a ser responsabilizados judicialmente por eventuais danos causados a terceiros e, assim, obrigados a indenizar as respectivas vítimas, o que poderá ter um efeito adverso para nós.

Ainda, a cobertura de nossas apólices de seguro está condicionada ao pagamento do respectivo prêmio. Nossa falha em pagar esses prêmios, somada com a ocorrência de um sinistro, poderá nos colocar em uma situação de risco, em que o dano não será indenizado sob a cobertura contratada junto à seguradora. Além disso, não podemos garantir que conseguiremos manter apólices de seguro a taxas comerciais razoáveis ou em termos aceitáveis, ou contratadas com as mesmas companhias seguradoras ou com companhias seguradoras similares. Todas as situações descritas acima poderão ter um efeito adverso para nós.

As nossas lojas estão localizadas em espaços de uso público e podem sofrer consequências que fogem do controle da administração das respectivas lojas, o que pode causar danos materiais e à imagem de nossas lojas e marcas, além de causar eventual responsabilidade civil.

As nossas lojas físicas, por serem espaços de uso público, estão sujeitas a uma série de acidentes em suas dependências que podem fugir do controle da administração das respectivas lojas e, conseqüentemente, podem causar danos aos nossos clientes, frequentadores e colaboradores. No caso da ocorrência de tais acidentes, a loja e as nossas marcas podem enfrentar sérios danos de imagem, considerando que o número de clientes nas lojas pode diminuir devido à percepção de falta de segurança e confiança e podemos ficar sujeitos à imposição de responsabilidade civil (sem prejuízo de responsabilização em outras esferas) e/ou à obrigação do ressarcimento às vítimas, inclusive por meio do pagamento de indenizações, o que poderia nos causar um efeito adverso relevante.

Grande parte das nossas lojas estão localizadas em shopping centers frequentados por nosso público-alvo e a nossa capacidade de atrair clientes depende da capacidade de tais shopping centers de continuarem a atrair tráfego, da manutenção dessas lojas em tais shopping centers, bem como da abertura de novas lojas em outros shopping centers frequentados por nosso público-alvo.

Grande parte de nosso sucesso depende da localização de nossas lojas em locais de destaque e com elevado tráfego de pessoas, uma vez que aproximadamente 47% das nossas lojas (tanto próprias quanto de franqueados) estão localizadas em shopping centers.

A redução no tráfego de consumidores (inclusive em virtude de alterações nos hábitos de

consumo de nosso público-alvo), ou a nossa incapacidade de manter as lojas em tais shopping centers podem reduzir significativamente nossas vendas, o que impactaria adversamente os nossos resultados operacionais e a nossa situação financeira.

Além disso, em alguns contratos celebrados com shopping centers há vedação de abertura de novas lojas em determinado raio de distância do local do shopping center, razão pela qual podemos ser impedidos de operar novas lojas em determinadas localidades. Adicionalmente, a manutenção dessas lojas nos shoppings atuais depende, entre outros fatores, de nossa capacidade de renovar os contratos de locação em termos e condições satisfatórios. A nossa incapacidade de manter as lojas em tais shopping centers podem reduzir significativamente suas vendas, o que impactaria adversamente os nossos resultados operacionais e a nossa situação financeira

Podemos não ser capazes de nos adaptar rapidamente às transformações digitais exigidas pelos clientes e pelo setor.

A tecnologia empregada no e-commerce e na cultura digital está em constante evolução. Podemos não ser capazes de nos adaptar de forma suficientemente rápida para atender às exigências dos clientes, preferências e padrões do setor. Podemos nos deparar com obstáculos em busca de uma transformação digital relacionados à cultura corporativa, à complexidade organizacional, à falta de processos que viabilizam a colaboração e inserção dos funcionários. Esses desafios podem provocar uma limitação no crescimento da nossa plataforma digital e afetar de forma adversa os nossos negócios e resultados.

Se não conseguirmos responder à urgência no atendimento de novos padrões e práticas do setor, a nossa plataforma digital e nossa tecnologia própria poderão ficar ultrapassadas e afetar adversamente nossos resultados.

Falhas nos nossos sistemas, políticas e procedimentos de gestão de riscos poderão afetar adversamente nossos negócios.

As nossas políticas e procedimentos para identificar, monitorar e gerenciar riscos podem não ser totalmente eficazes. Os métodos de gerenciamento de riscos podem não prever exposições futuras ou serem suficientes contra riscos desconhecidos e que poderão ser significativamente maiores do que aquelas indicadas pelas medidas históricas que utilizamos. Outros métodos de gerenciamento de riscos adotados por nós que dependem da avaliação das informações relativas a mercados, clientes ou outros assuntos disponíveis ao público podem não ser totalmente precisos, completos, atualizados ou adequadamente avaliados. As informações em que nos baseamos ou com que alimentamos ou mantemos modelos históricos e estatísticos podem ser incompletas ou incorretas, o que poderá gerar um efeito adverso relevante sobre

nossos negócios. Dessa forma, a falha ou a ineficácia nos nossos controles internos poderá ter um efeito adverso significativo em nossos negócios.

Adicionalmente, nossos procedimentos de compliance e controle internos podem não ser suficientes para evitar ou detectar todas as condutas impróprias, fraudes ou violações de leis aplicáveis por parte de nossos funcionários e membros de nossa administração. Caso nossos funcionários ou outras pessoas relacionadas a nós se envolvam em práticas fraudulentas, corruptas ou desleais ou violem leis e regulamentos aplicáveis ou nossas políticas internas, poderemos ser responsabilizados por qualquer uma dessas violações, o que pode resultar em penalidades, multas ou sanções que podem afetar substancial e negativamente nossos negócios e imagem.

Dependemos do sistema público e privado de infraestrutura logística para enviar nossos produtos para nossas instalações e clientes de e-commerce.

Dependemos da continuidade da operação da infraestrutura logística pública e privada, incluindo estradas, aeroportos, portos e todos os outros meios logísticos utilizados por nossos prestadores de serviços e fornecedores para entregar nossos produtos às nossas instalações e clientes de e-commerce.

A ocorrência de qualquer evento adverso, como greves, incêndios, problemas de logística, pandemias, inundações e roubo, entre outros, levando a interrupções significativas ou redução nas atividades de infraestrutura ou operações de transporte ou qualquer falha no transporte de produtos entre nossas instalações, fornecedores ou clientes, por qualquer motivo, podem atrasar ou afetar nossa capacidade de distribuir nossos produtos, prejudicar a demanda e os preços dos produtos, impedir ou atrasar a entrega, impor custos adicionais aos nossos produtos e reduzir o tráfego de pedestres, o que pode reduzir nossas vendas e afetar adversamente nossos negócios, resultados das operações e condições financeiras.

Por fim, a eficiência de nossos embarques depende de inspeções eficientes nas alfândegas brasileiras (portos e aeroportos) ou fronteiras estaduais, entre outros fatores. Essas inspeções podem ter atrasos devido a vários motivos, incluindo: (i) a qualidade das informações e da documentação preparadas e necessárias para a liberação das mercadorias, (ii) greves de agentes; (iii) aumento da demanda que pode exceder a capacidade de processamento dos agentes, (iv) falta de recursos para desenvolver operações ou contratar outros agentes, ou (v) mudanças nas regulamentações ou implementação de regulamentos que possam aumentar a burocracia envolvida nessas inspeções ou exigem uma análise mais completa das mercadorias que passam pelas alfândegas brasileiras (portos e aeroportos) ou fronteiras estaduais. No caso de inspeções serem substancialmente mais lentas, o fluxo de mercadorias será reduzido. A entrega atrasada de nossos produtos afetaria diretamente nossa reputação e incentivaria nossos

clientes a buscar produtos alternativos com nossos concorrentes e pode afetar adversamente nossos negócios, resultados operacionais e condição financeira.

Caso os usuários de nossa plataforma digital (TFSports) que possui o objetivo de conectar nossos clientes com técnicos e professores de atividades esportivas se envolvam em acidentes ou outras experiências negativas decorrentes dessa atividade, nossa habilidade de atrair e manter engajados nossos clientes através dessa plataforma poderá ser afetada adversamente, bem como a nossa reputação e negócio.

Não somos capazes de manter o absoluto controle ou prever acontecimentos relacionados à utilização de nossa plataforma digital ou terceiros envolvidos, e podemos ser incapazes de proteger ou garantir a segurança de nossos professores parceiros, bem como dos usuários, em caso de acidentes relacionados à prática esportiva. Tais acidentes podem resultar em lesões ou danos à saúde de nossos clientes e/ou terceiros envolvidos, bem como acarretar em um dano à nossa reputação, além da responsabilização por tais danos.

Em caso de ocorrência dos eventos descritos acima, nossos usuários e professores parceiros podem considerar que tal experiência não seja segura e podemos receber críticas e exposição à mídia negativas, o que causaria um efeito negativo à nossa marca, reputação e negócio.

Adicionalmente, estamos sujeitos a reivindicações e litígios decorrentes de quaisquer acidentes que possam ocorrer no âmbito da realização de atividades esportivas por meio de nossa plataforma. Tais acidentes podem nos sujeitar à responsabilidade ou publicidade negativa, o que poderia aumentar nossos custos operacionais e afetar adversamente nossa imagem, nossos negócios e resultados operacionais.

Podemos ser responsabilizados por acidentes que venham a ocorrer durante as experiências esportivas que proporcionamos, como o Track&Field Run Series, Open de Beach Tennis e T&F Experience.

Promovemos experiências esportivas por meio do Track&Field Run Series (nosso circuito de corridas de rua), Open de Beach Tennis, e T&F Experience. Podemos não ser capazes de manter o absoluto controle ou prever acontecimentos relacionados à participação das pessoas inscritas nas nossas experiências esportivas, estando sujeitos a acontecimentos fora do nosso controle, podendo ser incapazes de proteger ou garantir a segurança dos participantes.

Caso ocorram acidentes durante os percursos dos eventos oferecidos por nós, que causem lesões ou danos à saúde de nossos clientes e/ou terceiros envolvidos, podemos vir a ser responsabilizados por tais danos ou, ainda, receber críticas e exposição à mídia negativas, o que causaria um efeito negativo à nossa marca, reputação e negócio.

Adicionalmente, podemos ser sujeitos a reivindicações e litígios decorrentes de quaisquer acidentes que poderão ocorrer no âmbito da realização de atividades esportivas por meio de nossas experiências. Tais acidentes podem nos sujeitar à responsabilidade ou publicidade negativa, o que poderia aumentar nossos custos operacionais e afetar adversamente nossos negócios e resultados operacionais.

Podemos não ser capazes de manter e/ou atrair novos patrocinadores para a realização de nossas experiências.

Para a realização de nossos eventos esportivos e experiências Track&Field, angariamos e contamos com os recursos e suporte advindos de nossos patrocinadores, em especial em nosso circuito de corridas. Nossa eventual incapacidade de manter ou atrair novos patrocinadores pode nos levar a diminuir a quantidade de eventos realizados e/ou impactar adversamente nossos resultados. Além disso, mudanças nas políticas ou nas prioridades de nossos patrocinadores têm o potencial de ameaçar a estabilidade e a viabilidade dessa unidade de negócio, evidenciando a relevância estratégica dessas relações comerciais para a continuidade de nossos eventos esportivos.

Podemos vir a obter capital adicional no futuro por meio da emissão de ações ou valores mobiliários conversíveis em ações, o que poderá resultar numa diluição da participação dos nossos acionistas em nosso capital social.

Podemos precisar captar recursos adicionais no futuro por meio de emissões públicas ou privadas de ações ou valores mobiliários conversíveis em ações para financiar nossas iniciativas de crescimento. De acordo com a Lei das S.A., qualquer captação de recursos por meio da distribuição pública de ações ou valores mobiliários conversíveis em ações pode ser realizada sem o direito de preferência aos nossos acionistas, o que pode consequentemente resultar na diluição da participação destes investidores em nosso capital social.

Decisões desfavoráveis em futuros processos, judiciais, administrativos ou arbitrais podem nos afetar adversamente.

Nós e nossos administradores poderemos ser no futuro partes em processos judiciais, administrativos e/ou arbitrais, seja em matéria cível, tributária, administrativa, trabalhista, societária, de propriedade intelectual, regulatória, concorrencial, ambiental, criminal, dentre outras. Não podemos garantir que os resultados destes processos nos serão favoráveis ou serão favoráveis a tais membros de nossa administração, ou, ainda, que manteremos provisionamento, parcial ou total, suficiente para todos os passivos eventualmente decorrentes desses processos. O nosso envolvimento ou de nossos administradores em processos que causem dano à nossa

imagem, ou decisões contrárias aos nossos interesses, incluindo decisões que impeçam a realização dos nossos negócios como inicialmente planejados podem nos causar um efeito adverso relevante, inclusive à nossa reputação.

Paralisação da nossa força de trabalho ou greve pode afetar as nossas operações.

Os nossos empregados são representados por sindicatos trabalhistas e estão protegidos por acordos coletivos ou contratos de trabalho semelhantes, que estão sujeitos à renegociação periódica dentro dos prazos estabelecidos por lei. Greves e outras paralisações ou interrupções de trabalho em qualquer uma das nossas instalações, ou que afetem qualquer um dos nossos fornecedores ou contratados, podem ter um efeito adverso relevante sobre nossas operações e nossos negócios.

Se não cumprirmos satisfatoriamente as disposições legais e regulamentares destinadas a combater atos de corrupção, poderemos ficar sujeitos a multas, penalidades ou outras sanções administrativas e judiciais, e poderemos ser impactados de forma negativa e relevante.

A Lei n.º 12.846, de 1º de agosto de 2013 (“Lei Anticorrupção”) introduziu o conceito de responsabilidade objetiva, no âmbito administrativo e civil, para pessoas jurídicas envolvidas em atos lesivos à administração pública, nacional ou estrangeira, sujeitando o infrator a penalidades cíveis e administrativas. Não podemos garantir que nossos controles internos para promover que nossos empregados, representantes ou agentes intermediários pratiquem seus atos em conformidade com o que é proposto em nosso Código de Ética serão eficazes, o que pode resultar na prática de atos que violem a Lei Anticorrupção ou outras leis relativas à prevenção e combate à corrupção e fraudes. Conforme a Lei Anticorrupção, as empresas que forem consideradas culpadas por atos de corrupção poderão ser sujeitas a multas no valor de até 20% do faturamento bruto do exercício anterior, a qual nunca será inferior à vantagem auferida, quando for possível sua estimativa, além de reparação integral dos danos e publicação de decisão condenatória em meios de comunicação de grande circulação.

Por conseguinte, se nos envolvermos em quaisquer investigações nos termos da Lei Anticorrupção, poderemos sofrer sanções e desdobramentos processuais em diversas esferas ainda mais graves, incluindo a suspensão ou interdição parcial de nossas atividades, nossa dissolução, além de danos à nossa reputação, o que nos afetará de modo adverso e relevante. Adicionalmente, os atos praticados por nossos colaboradores, representantes ou agentes intermediários fogem ao nosso controle, e, caso violem a Lei Anticorrupção ou legislação relacionada, podem culminar com a aplicação de sanções a nós, inclusive as sanções mencionadas acima.

Podemos não pagar dividendos aos acionistas detentores de nossas ações.

Nosso lucro líquido pode ser capitalizado, utilizado para compensar prejuízos e passivos ou retido de acordo com a Lei das S.A., caso em que não estará disponível para distribuição de dividendos ou pagamento de juros sobre capital próprio. Nosso conselho de administração poderá determinar a não distribuição de dividendos aos nossos acionistas em um determinado ano fiscal se não tivermos lucro ou reservas líquidas disponíveis, ou se a distribuição de dividendos for desaconselhável ou incompatível com nossa situação financeira no momento e nossos acionistas escolherem não distribuir dividendos.

Nosso Estatuto Social prevê indenização aos nossos administradores na hipótese de eventual dano ou prejuízo. Não podemos garantir que a decisão pela concessão de tais indenizações seja realizada sem conflito de interesses e visando os melhores interesses da Companhia.

Nosso Estatuto Social prevê que indenizaremos e manteremos indenidos nossos membros do Conselho de Administração, da Diretoria, dos comitês de assessoramento e demais empregados que exerçam cargo de gestão ("Beneficiários"), na hipótese de eventual dano ou prejuízo efetivamente sofrido por força do exercício regular de suas funções, contanto que tais atos tenham sido praticados de boa-fé e no melhor interesse da Companhia, em linha com as condições e limitações constantes do contrato de indenidade existente. Considerando que a concessão da indenização é feita pelo Conselho de Administração, em observância ao disposto no artigo 156 da Lei das S.A., podemos enfrentar situações de conflitos de interesses nas decisões tomadas por referido órgão.

Caso essas situações de conflito de interesses se configurem, poderá haver impacto negativo para os nossos negócios, o que poderá vir a causar um impacto adverso nas atividades, situação financeira e resultados da Companhia.

A Companhia pode ser responsabilizada por incidentes com consumidores relacionados a reações adversas após o consumo de produtos alimentícios da TFC Food & Market

TFC Food & Market (entidade controlada pela Companhia) consiste em um modelo de "café e mini market" com foco em alimentos e bebidas funcionais, suplementação e vitaminas, linhas naturais de autocuidado, body care e home care, buscando a experimentação de produtos relacionados a um estilo de vida ativo e saudável, promoção de eventos com nossos clientes e treinadores, e geração de tráfego adicional para as lojas.

É comum que produtos alimentícios possam desencadear reações adversas em consumidores que possuem alergias ou sensibilidades aos mesmos, ou ainda, reações decorrentes de produtos

em condições inadequadas e vencidas.

Consequentemente, a Companhia pode enfrentar processos judiciais ou administrativos buscando reparação pelos danos causados aos consumidores. Tais ações podem ser fundamentadas na alegação de que os produtos comercializados pela Track & Field apresentavam vícios, defeitos, deteriorações, adulterações e/ou contaminações, não correspondiam às propriedades anunciadas, não forneciam informações adequadas sobre possíveis efeitos colaterais ou sobre os riscos de interação com outras substâncias químicas, entre outras questões.

Além dos prejuízos financeiros decorrentes dessas eventuais demandas judiciais ou administrativas e das possíveis indenizações devidas aos consumidores, a existência de riscos à saúde, reais ou potenciais, associados às práticas inadequadas ou insatisfatórias da Track & Field, pode impactar negativamente sua reputação. Isso pode levar à perda de confiança dos consumidores na segurança, eficácia e qualidade dos produtos comercializados, especialmente os de "marcas exclusivas", resultando em uma redução no volume de vendas e impactos nos resultados operacionais e financeiros da Companhia.

A Companhia pode incorrer em prejuízos caso ocorram eventuais vazamentos de informações sobre produtos de coleções em fase de desenvolvimento e ainda não lançados

Não podemos garantir que nossas medidas de segurança e privacidade evitarão vazamento de dados relativos a produtos em desenvolvimento e de coleções não lançadas. Tais vazamentos podem incluir divulgação de informações sobre os lançamentos das coleções da Track & Field ou a coleta não autorizada de dados comerciais sensíveis por parte de concorrentes, adversários ou entidades hostis, visando obter vantagem competitiva. A exposição antecipada de produtos, projetos de design e inovações pode permitir que concorrentes copiem ideias ou até mesmo lancem produtos semelhantes antes da Track & Field, resultando em possíveis impactos no negócio.

b) Riscos Relacionados a seus acionistas, em especial os acionistas controladores

A Companhia possui acionistas controladores diretos cujos interesses podem ser conflitantes com os interesses de nossos investidores.

A Companhia possui acionistas diretos titulares da maioria absoluta do capital votante, que são parte de um acordo de acionistas. Tais acionistas controladores têm poderes para, entre outras coisas, eleger a maioria dos membros de nosso Conselho de Administração e determinar o

resultado de deliberações que exijam aprovação de acionistas, inclusive em operações com partes relacionadas, reorganizações societárias, alienações de ativos, parcerias e a época do pagamento de quaisquer dividendos futuros, observadas as exigências de pagamento do dividendo obrigatório, impostas pela Lei das S.A.

Os acionistas controladores poderão ter interesse em realizar aquisições, alienações de ativos, parcerias, buscar financiamentos ou operações similares que podem ser conflitantes com os interesses dos nossos outros investidores e causar um efeito material adverso nas nossas atividades, situação financeira e resultados operacionais.

Nossos acionistas controladores têm o direito de receber substancialmente menos dividendos que os titulares de ações preferenciais o que pode motivá-los a tomar decisão acerca de distribuição de dividendos conflitante com o interesse dos demais acionistas.

O direito a receber dividendos dos titulares de ações ordinárias de nossa emissão é 10 (dez) vezes inferior ao dividendo distribuído aos titulares de ações preferenciais de nossa emissão. O fato de nossos acionistas controladores receberem parcela proporcionalmente inferior aos dividendos que distribuímos, em relação aos dividendos aos quais nossos acionistas titulares de ações preferenciais têm direito, pode influenciar suas decisões relativas à distribuição de dividendos ou proventos, que eventualmente, podem ser divergentes do interesse dos acionistas titulares de ações preferenciais.

O fato de termos duas espécies de ações e um acordo de votação entre nossos acionistas controladores têm o efeito de concentrar o controle do voto com tais acionistas; isso limitará ou impedirá sua capacidade de influenciar assuntos corporativos.

Tendo em vista que a quantidade de ações ordinárias que compõem o capital social da Companhia é, atualmente, 13 (treze) vezes maior que a quantidade de ações preferenciais, os acionistas detentores de ações ordinárias detêm juntos uma maioria substancial do poder de voto do nosso capital social em circulação. Devido à desproporção quantitativa entre as ações ordinárias e preferenciais emitidas por nós, os detentores de nossas ações ordinárias controlam coletivamente a maioria do poder de voto e, portanto, podem controlar todos os assuntos submetidos para aprovação de nossos acionistas, desde que as ações ordinárias representem pelo menos 10% da participação nos dividendos da Companhia. Esse controle concentrado limitará ou impedirá sua capacidade de influenciar assuntos corporativos no futuro próximo.

A gestão da Companhia é fortemente influenciada por seus acionistas controladores. Ainda, o enfraquecimento da nossa cultura organizacional e/ou a incapacidade de atrair e manter pessoal qualificado poderá afetar negativamente nossos negócios e atividades, situação financeira e resultado operacional.

A gestão da Companhia é consideravelmente influenciada por seus acionistas controladores que orientam vários aspectos da condução de seus negócios. Assim, o falecimento ou afastamento de membros que compõem direta ou indiretamente o bloco de acionistas controladores da Companhia e que estão entre os seus principais executivos poderá afetar adversamente seus negócios, uma vez que a estrutura da Companhia é associada ao bom relacionamento mantido por seus acionistas controladores com seus colaboradores e principais fornecedores. A Companhia poderá também se deparar com questões sucessórias no futuro, o que poderá afetar adversamente seus resultados operacionais e situação financeira.

Adicionalmente, nossa capacidade de manter uma posição competitiva depende em larga escala da cultura organizacional por nós difundida e da nossa capacidade de contratar e manter trabalhando conosco um número suficiente de profissionais que estejam alinhados à nossa cultura organizacional. Caso venhamos a perder algum desses profissionais qualificados, podemos não ser capazes de atrair, contratar, gerir e manter pessoal capacitado para acompanhar nosso ritmo de crescimento.

Além disso, na medida em que expandimos nossos negócios para diferentes localidades, podemos ser incapazes de identificar, contratar e manter trabalhando conosco um número suficiente de profissionais alinhados à nossa cultura corporativa. A competição por tais funcionários altamente qualificados é intensa e podemos não ser capazes de atrair, contratar, reter, motivar e gerir com sucesso tais profissionais qualificados. Tal falha poderia resultar em uma queda do nosso desempenho operacional, bem como em um enfraquecimento da nossa marca. Dessa forma, a nossa incapacidade de atrair e manter pessoal qualificado pode afetar adversamente e de forma relevante o nosso resultado operacional e nossa situação financeira.

Nossos acionistas controladores detêm 100% de nossas ações ordinárias, detendo controle sobre todas as matérias sujeitas à aprovação acionária, mesmo tendo contribuído para o capital social com quantias significativamente inferiores às aportadas pelos acionistas minoritários. O controle e poder de voto detido por nossos acionistas controladores limita nossa influência sobre matérias societárias, de forma que não podemos garantir que o nosso planejamento estratégico, as nossas decisões comerciais, o nosso resultado operacional e a nossa situação financeira não sejam afetados pelos interesses pessoais de nossos acionistas controladores.

Nossas ações ordinárias e preferenciais representam o direito a um voto por ação. Todavia, uma ação preferencial possui um direito econômico 10 (dez) vezes maior que o direito econômico de uma ação ordinária, o que permite à nossa Companhia emitir um décimo da quantidade de ações preferenciais do que seria necessário para que os investidores tenham direito ao valor econômico correspondente a 10 ações ordinárias. Dessa forma, uma ação preferencial possui direitos

econômicos equivalentes a 10 (dez) ações ordinárias, permitindo que tenhamos uma proporção de 10 (dez) ações ordinárias para cada ação preferencial emitida. A assimetria entre os direitos políticos e econômicos entre as ações ordinárias e preferenciais de emissão da nossa Companhia faz com que os votos dos nossos acionistas controladores possam prevalecer sobre praticamente todas as decisões tomadas em nossas assembleias gerais, de forma que sejam capazes de eleger a maioria dos membros de nosso Conselho de Administração, por meio da manutenção de seu poder de controle. Nossos acionistas controladores também serão responsáveis por direcionar nossas ações em áreas como a de estratégia dos negócios, financiamento, distribuições, aquisições, bem como dispor sobre nossos bens.

Enquanto os acionistas controladores detiverem pelo menos 10% do direito econômico da Companhia (o que pode representar um número significativamente menor que 50% de nosso capital social em circulação), estes serão capazes de deter efetivo controle sobre nossas decisões devido ao desalinhamento entre os direitos políticos e econômicos representados pelas ações ordinárias e preferenciais da Companhia. Isso ocorre, pois, devido à assimetria entre os direitos políticos e econômicos entre as ações ordinárias e preferenciais de nossa emissão, mesmo detendo uma percentagem menor de direitos econômicos decorrente do direito econômico 10 (dez) vezes maior das ações preferenciais, os acionistas controladores deterão um número absoluto maior de ações ordinárias, o que fará com que tenham mais votos e, portanto, poder decisório. Desta forma, em razão de tal assimetria entre os direitos políticos e econômicos entre as ações ordinárias e preferenciais de nossa emissão, os acionistas controladores poderão deter o controle mesmo tendo contribuído para o capital social com quantias significativamente inferiores às aportadas pelos acionistas minoritários.

Não podemos garantir que os interesses pessoais de um ou mais acionistas controladores da nossa Companhia estejam de acordo com os interesses dos demais acionistas, sendo que decisões futuras sobre a celebração de contratos poderão ocorrer em desacordo com os interesses dos demais acionistas, o que poderá afetar de forma relevante o nosso planejamento estratégico, as nossas decisões comerciais, o nosso resultado operacional e a nossa situação financeira.

A existência de duas classes de ações que compõem nosso capital social possui o efeito de concentrar o poder de voto em nossos acionistas controladores; isso limitará ou poderá inviabilizar a influência de outros acionistas sobre questões societárias.

Cada ação preferencial e ordinária dá direito a um voto por ação, sendo que, proporcionalmente, temos emitidas 10 (dez) ações ordinárias para cada ação preferencial, fazendo com que os detentores de ações ordinárias coletivamente mantenham o controle sobre o poder de voto da Companhia, e poderão, portanto, ter maior ingerência sobre todas as matérias submetidas à aprovação de nossa assembleia geral.

Tendo em vista a proporção de dez para uma das ações ordinárias e preferenciais existentes, detentores de ações ordinárias continuarão detendo controle sobre matérias sujeitas à aprovação de nossos acionistas. Essa concentração do poder de voto limitará ou poderá inviabilizar a influência de outros acionistas sobre questões societárias da Companhia.

c) Riscos Relacionados a suas Controladas e Coligadas

Eventual processo de liquidação da Companhia ou de suas subsidiárias pode ser conduzido em bases consolidadas.

O Judiciário brasileiro ou os nossos próprios credores e/ou de empresas de nosso grupo econômico podem determinar a condução de eventual processo de liquidação da Companhia e/ou empresa de seu grupo econômico como se fossem uma única sociedade (Teoria da Consolidação Substancial). Caso isso aconteça, os nossos acionistas poderão ser negativamente impactados pela perda de valor da Companhia em caso de destinação de seu patrimônio para pagamento dos credores de outras empresas do nosso grupo econômico.

d) Riscos Relacionados a seus administradores

A impossibilidade de reter e atrair talentos para a administração da Companhia, plano de sucessão ineficaz e o enfraquecimento da sua cultura corporativa poderão ocasionar um efeito adverso relevante.

O desempenho da Companhia depende da atuação de seus administradores. A perda de membros da administração da Companhia, sem um adequado plano de sucessão, pode prejudicar suas operações e ter um efeito adverso em seus negócios, afetando os resultados operacional e financeiro. A Companhia pode não ser capaz de manter sua cultura ou substituir os administradores por outros com a mesma experiência e qualificação.

Decisões desfavoráveis em processos judiciais ou administrativos envolvendo administradores podem ter um efeito adverso relevante sobre a Companhia.

Os membros do Conselho de Administração e da Diretoria da Companhia podem vir a ser partes ou serem mencionados e/ou chamados a depor em processos administrativos e judiciais, que não tenham relação com a Companhia. Ainda assim, seus resultados podem afetá-los negativamente, impactando a reputação da Companhia. Em caso de condenação criminal, eventualmente os administradores poderão ser proibidos de administrar, impossibilitando o exercício de suas funções na Companhia. Não temos como prever se surgirão futuras investigações, desdobramentos de eventuais investigações em curso ou alegações envolvendo

diretores, empregados ou membros do Conselho de Administração. Caso surjam investigações, alegações ou novos processos, os negócios e a cotação das ações da Companhia poderão ser adversamente afetados.

e) Riscos Relacionados a seus Fornecedores

Aumentos significativos nos custos dos insumos necessários às atividades da Companhia podem afetar adversamente seus resultados operacionais.

A Companhia está sujeita a aumentos por parte de seus fornecedores e prestadores de serviços nos custos dos insumos e serviços necessários às suas atividades, tais como matéria-prima ou mão de obra. Os preços das matérias-primas são influenciados por uma série de fatores sobre os quais a Companhia não tem controle incluindo, mas não se limitando a clima, produção agrícola, condições econômicas internacionais e nacionais, custos de transporte e processamento, regulamentações e políticas governamentais e relação entre oferta e demanda mundial, bem como pandemias (tais como a recente pandemia da COVID-19) e disputas fronteiriças como o atual conflito entre Rússia e Ucrânia. Caso não seja possível à Companhia repassar os aumentos dos custos de insumos e serviços aos clientes, sua condição financeira e resultados podem ser impactados adversamente.

Dependemos de terceiros para fabricar nossos produtos.

Dependemos de terceiros (nacionais e internacionais) para fabricar a maior parte dos nossos produtos. Ao usar terceiros para fabricar nossos produtos, estamos sujeitos a interrupções nas operações desses fornecedores, incluindo acidentes industriais, eventos ambientais, interrupções na logística ou sistemas de informação, perda ou enfraquecimento de grandes locais de fabricação ou problemas de distribuição, problemas de controle de qualidade do produto, preocupações com segurança, requisitos de licenciamento e outras questões regulatórias e governamentais, bem como desastres naturais, pandemias, disputas fronteiriças e outros fatores externos sobre os quais não temos controle, o que pode afetar adversamente nossos negócios, nossas vendas e resultados operacionais.

Se algum fornecedor sofrer interrupções prolongadas na fabricação ou transporte por qualquer motivo, incluindo em razão de condições de saúde pública e não puder fornecer os produtos na quantidade, qualidade e dentro do prazo que normalmente os adquirimos, e se não formos capazes de substituir o fornecedor em termos aceitáveis ou de modo algum, podemos não conseguir manter nosso nível usual de vendas na categoria do produto afetada pelo não fornecimento, o que pode ter um efeito adverso relevante sobre nossos negócios e resultados operacionais.

Finalmente, a maioria dos nossos fornecedores são empresas de manufatura de pequeno e médio porte e suscetíveis a dificuldades financeiras e operacionais em caso de crise econômica. Alguns fatores macroeconômicos podem fazer com que nossos fornecedores aumentem seus preços para compensar custos, como preços mais altos de commodities ou aumento da inflação, e não podemos prever se conseguiremos aumentar os preços de venda para nossos consumidores. Um aumento nos custos de nossos produtos pode refletir negativamente em nossos negócios, resultados operacionais e valor de nossas ações.

Ainda, não podemos garantir que nossos fornecedores não terão problemas relacionados às condições de trabalho, bem como ao respeito às normas ambientais e de segurança, ou que não usarão práticas irregulares. Se algum dos nossos fornecedores se envolver em práticas irregulares, incluindo, mas não se limitando às práticas acima mencionadas, a nossa reputação e marca pode ser prejudicada.

Dependemos de recursos tecnológicos providos por terceiros para disponibilidade e operação da nossa plataforma digital, das nossas operações (inclusive relacionada às nossas lojas físicas) e para implementação da nossa estratégia de crescimento.

O sucesso de nossas operações em dispositivos móveis depende, em parte, da interoperabilidade dos sites que operamos com sistemas operacionais para dispositivos móveis, que não controlamos, dentre os quais os sistemas Android e iOS. Qualquer alteração nos referidos sistemas que prejudique a funcionalidade da nossa plataforma digital ou que conceda tratamento preferencial para produtos concorrentes, pode afetar de forma negativa a utilização da nossa plataforma digital e em dispositivos móveis, o que pode afetar de maneira relevante as nossas vendas. Nosso sucesso e habilidade de vender produtos online e oferecer serviços de alta qualidade a nossos clientes dependem da operação eficiente e ininterrupta de nossos sistemas de tecnologia da informação e computação e da transmissão segura de informações confidenciais em redes públicas. Ademais, nossas operações (inclusive aquelas que se realizam por meio de nossas lojas físicas) dependem em grande parte do nosso sistema de informação, que é importante ferramenta de administração de nossos recursos e controle dos nossos ativos.

Caso esses recursos e serviços tecnológicos não estejam disponíveis ou sejam operados de maneira ineficiente e não consigamos substituir o recurso, o prestador de serviço ou terceiro tempestivamente e a preços e condições favoráveis, poderemos sofrer um efeito relevante e adverso.

Dependemos, também, de uma conexão de Internet e de uma rede de comunicação confiáveis, com velocidade adequada, capacidade de dados e segurança, bem como do desenvolvimento tempestivo de produtos complementares para fornecer aos nossos clientes acesso confiável aos sites que operamos. Dependemos, ainda, de serviços de e-mail fornecidos por terceiros,

provedores de Internet e de redes móveis, para enviar nossos e-mails e comunicações “push” para nossos clientes e para os sites. Nós não temos controle sobre provedores ou redes e podemos ser adversamente afetados no caso de quaisquer desses serviços apresentarem problema.

Problemas de operação ou de segurança em nossos sistemas podem causar a interrupção de seu funcionamento. Caso não sejamos capazes de efetuar os reparos necessários de maneira ágil, nossas operações e nossos controles operacionais e financeiros podem ser prejudicados, o que pode afetar adversamente nossos resultados.

O custo flutuante de nossa matéria-prima pode aumentar o custo dos nossos produtos e afetar nossos resultados operacionais e financeiros

Os tecidos utilizados por nossos fornecedores incluem tecidos sintéticos cuja matéria-prima pode incluir produtos com base de petróleo. Nossos produtos também incluem fibras naturais, como o algodão. Os custos de nossas matérias-primas são afetados por, entre outras circunstâncias, condições climáticas, demanda de consumidores, especulação no mercado de commodities, as flutuações de moeda dos produtores frente aos países consumidores, e outros fatores que são imprevisíveis e fora de nosso controle.

Aumentos no custo da matéria-prima, incluindo o petróleo ou preço de algodão podem afetar adversamente o custo de venda de nossos produtos, nossos resultados operacionais, condições financeiras e fluxos de caixa.

Podemos ser responsáveis por obrigações fiscais, trabalhistas e previdenciárias de terceiros fornecedores ou prestadores de serviços.

De acordo com as leis brasileiras, se fornecedores ou prestadores de serviços terceirizados não cumprirem suas obrigações nos termos das leis tributárias, trabalhistas e previdenciárias, podemos ser responsabilizados solidariamente por tal descumprimento, resultando em multas e outras penalidades que podem materialmente nos afetar adversamente, inclusive a nossa imagem. Também podemos ser responsabilizados por lesões corporais ou morte dentro de nossas instalações de funcionários de terceiros, o que pode afetar adversamente nossa reputação e nossos negócios.

Podemos ser associados a práticas irregulares efetuadas por fábricas independentes e que possuem relação comercial conosco.

Não é possível assegurar que nossos fornecedores observem integralmente a legislação trabalhista, previdenciária e ambiental. Logo, eventual constatação de práticas irregulares em

nossa cadeia de fornecimento pode gerar danos à nossa imagem, assim como de nossa marca. Além dos impactos reputacionais, prejuízos financeiros, decorrentes da perda de atratividade da marca junto ao cliente, poderão ser constatados. A eventual identificação de inobservância da legislação é tratada imediatamente e pode gerar a rescisão contratual com o fornecedor, exigindo sua substituição imediata.

Flutuações cambiais nos países dos quais importamos mercadorias ou matérias-primas podem afetar adversamente nossos negócios.

Parte de nossas compras de mercadorias e matéria-prima são importadas de países como China e Peru. Dessa forma, o preço praticado em nossas lojas depende, em certa medida, da taxa de câmbio dos países de que adquirimos mercadorias ou matérias-primas, sendo limitada, contudo, a nossa capacidade de repassar aos nossos clientes eventuais aumentos de preço decorrentes de flutuações cambiais.

Desse modo, caso haja depreciação do Real em relação à moeda corrente de tais países ou ao dólar dos Estados Unidos da América, ou das moedas correntes de tais países em relação ao dólar norte-americano, nossos produtos poderão ser menos atrativos para nossos clientes ou poderemos ter de diminuir nossas margens ou descontinuar a venda de certas mercadorias, resultando em impacto adverso nos nossos resultados operacionais.

f) Riscos Relacionados a seus Clientes

Podemos deixar de cumprir as leis de privacidade ou tratar adequadamente das questões de privacidade, divulgando informações confidenciais ou sensíveis que possam prejudicar nossos negócios e reputação, por meio da violação dos nossos sistemas de computadores ou de outra forma.

No ano de 2018, foi sancionada a Lei Geral de Proteção de Dados, (Lei nº 13.709/2018 – “LGPD”), regulando as práticas relacionadas ao tratamento de dados pessoais de forma geral e não mais esparsa e setorial, como até então o direito à privacidade e proteção de dados era regulado no Brasil. Em 18 de setembro de 2020, a LGPD entrou em vigor, com exceção dos artigos 52, 53 e 54 da LGPD, que tratam das sanções administrativas e estão em vigor desde o dia 1º de agosto de 2021, na forma da Lei nº 14.010/2020.

A LGPD estabelece um novo marco legal a ser observado nas operações de tratamento de dados pessoais e prevê, entre outros, os direitos dos titulares de dados pessoais, as bases legais aplicáveis à proteção de dados pessoais, os requisitos para obtenção de consentimento, as obrigações e requisitos relativos a incidentes de segurança e vazamentos e a transferências de dados, bem como a autorização para a criação da Autoridade Nacional de Proteção de Dados,

responsável por elaborar diretrizes e aplicar as sanções administrativas, em caso de descumprimento da LGPD. No dia 26 de agosto de 2020, o executivo federal editou o Decreto nº 10.474/2020 aprovando a estrutura regimental e o quadro demonstrativo dos cargos em comissão e das funções de confiança da Autoridade Nacional de Proteção de Dados (“ANPD”).

A Companhia coleta, utiliza, processa, armazena e gerencia dados pessoais no curso normal de seus negócios. Tais dados pessoais podem vir a ser tratados em desacordo com a legislação e estão sujeitos a incidentes de segurança, em especial invasão, violação, bloqueio, sequestro ou vazamentos. A Companhia deve também providenciar um ambiente seguro para o tratamento de dados dos titulares. O investimento para manutenção das condições técnicas e administrativas para a segurança da informação e proteção de dados pessoais na Companhia também será necessário, inclusive para a sustentação de sua estrutura de governança corporativa de proteção de dados pessoais. Ainda, conforme a LGPD, a Companhia tem o dever legal de manter um canal de comunicação com os titulares dos dados pessoais sobre os quais realiza atividades de tratamento. Para concretizar as medidas técnicas e administrativas necessárias para a segurança da informação e proteção de dados pessoais, a Companhia vem implementando um sistema de gestão e adotando uma estrutura de governança de segurança da informação, o que pode gerar custos ainda não previstos. Em virtude dos últimos acontecimentos relacionados a incidentes envolvendo dados pessoais no Brasil e no mundo, os valores das apólices de seguro cibernético contratadas pela Companhia podem vir a ser majorados, também implicando em custos extraordinários para a Companhia.

A LGPD também estabelece que as seguintes informações devem ser fornecidas aos titulares de dados, inclusive por meio de avisos de privacidade: (i) finalidade(s) específica(s) do tratamento; (ii) meios e duração do tratamento; (iii) identificação do encarregado pelo tratamento de dados; (iv) informações de contato do encarregado pelo tratamento de dados; (v) informações a respeito do compartilhamento de dados pessoais com terceiros e a finalidade; e (vi) responsabilidade dos agentes de tratamento envolvidos.

Desde agosto de 2021, com a entrada em vigor das sanções da LGPD, a Companhia e suas subsidiárias poderão estar sujeitas às sanções, de forma gradativa, isolada ou cumulativamente, de (i) advertência, com indicação de prazo para adoção de medidas corretivas, (ii) obrigação de divulgação de incidente, (iii) suspensão parcial do funcionamento do banco de dados a que se refere a infração pelo período máximo de 6 (seis) meses, prorrogável por igual período, até a regularização da atividade de tratamento pelo controlador, (iv) suspensão do exercício da atividade de tratamento dos dados pessoais a que se refere a infração pelo período máximo de 6 (seis) meses, prorrogável por igual período, (v) bloqueio temporário e/ou eliminação de dados pessoais, e (vii) multa de até 2% (dois por cento) do faturamento da empresa, grupo ou conglomerado no Brasil no seu último exercício, excluídos os tributos, até o montante global de R\$50.000.000,00 (cinquenta milhões de reais) por infração.

Independentemente da aplicabilidade das sanções administrativas, o descumprimento de quaisquer disposições previstas na LGPD tem como riscos: (i) a propositura de ações judiciais, individuais ou coletivas, pleiteando reparações de danos decorrentes de violações, baseadas não somente na LGPD, mas também, na legislação esparsa e setorial sobre proteção de dados ainda vigente; e (ii) a aplicação das penalidades previstas no Marco Civil da Internet, em caso de violação de suas disposições, notadamente as regras de segurança do armazenamento online da informação.

Além disso, a Companhia pode ser responsabilizada por danos materiais, morais, individuais ou coletivos causados e ser considerada solidariamente responsável por danos materiais, morais, individuais ou coletivos causados pela Companhia e suas subsidiárias, devido ao não cumprimento das obrigações estabelecidas pela LGPD.

Ademais, a Companhia deverá observar os requisitos de segurança previstos na legislação aplicável de proteção de dados, mas não pode garantir o cumprimento integral dos requisitos de segurança, como indisponibilidade do serviço, ou acesso ou uso não autorizado de dados pessoais ou qualquer outro tipo de tratamento inadequado ou ilícito.

Desta forma, falhas na proteção dos dados pessoais tratados pela Companhia, bem como a inadequação à legislação aplicável, podem acarretar em multas elevadas, divulgação do incidente para o mercado, eliminação dos dados pessoais da base e até a suspensão de suas atividades de tratamento, o que poderá afetar negativamente a reputação, imagem e os resultados da Companhia.

Podemos ser responsabilizados por perdas causadas por nossos serviços ou produtos aos consumidores, o que pode afetar adversamente nossos resultados.

As leis brasileiras de proteção ao consumidor são rigorosas e atribuem o ônus da prova aos fornecedores. Pleitos de defesa do consumidor podem ser deduzidos em ações individuais ou coletivas. Esta última pode ser proposta em favor do consumidor pelas autoridades estaduais ou federais, por intermédio de órgãos da administração pública direta ou indireta, em particular a Fundação de Proteção e Defesa do Consumidor (PROCON) e pelo Ministério Público, ou por associações de proteção ao consumidor. Ações judiciais ou processos administrativos podem alegar, por exemplo, que nossos serviços não foram adequadamente prestados por nossos funcionários, serviços financeiros de terceiros foram incorretamente vendidos ou indevidamente cobrados, nossos produtos não são adequados para uso, são falsificados, ou não contêm informações adequadas e outros motivos.

No caso de sermos responsabilizados em um processo judicial, podemos ter um efeito adverso

relevante em nossos negócios, reputação, marca, condição operacional e financeira, fluxos de caixa e lucratividade.

Ademais, nossa defesa em tais procedimentos legais pode exigir custos adicionais e tempo e atenção substanciais de nosso pessoal administrativo e técnico. Além disso, publicidade negativa associada a nossos serviços ou produtos, incluindo defeitos, erros, falhas (incluindo acidentes) e qualidade, pode afetar adversamente nossa reputação com consumidores atuais e futuros, nossa imagem corporativa e nossas marcas, o que pode ter um efeito adverso nos nossos negócios e condição financeira.

Podemos ser responsabilizados na esfera civil por danos causados a consumidores ou a terceiros em razão dos serviços que intermediamos, diretamente ou por meio de nossos franqueados, e/ou nossos fornecedores, inclusive por fatos alheios ao nosso controle, o que poderá afetar adversamente a nossa reputação e os nossos resultados operacionais.

A legislação brasileira de defesa do consumidor é extremamente protetiva aos interesses dos consumidores. Nesse sentido, podemos ser responsabilizados por qualquer vício ou defeito nos serviços prestados ou em caso de acidente, de maneira objetiva, ou seja, independentemente de existência de culpa. Deve-se destacar que, em processos dessa natureza, geralmente ocorre a inversão do ônus da prova, o que significa que somos responsáveis por provar a improcedência da demanda de nossos clientes. Assim, temos em geral a responsabilidade de provar que tais reclamações ou processos judiciais são improcedentes, colocando-nos em posição de desvantagem em qualquer demanda envolvendo relações de consumo.

Ademais, o nosso modelo de negócios se baseia, sobretudo, no desempenho de nossos franqueados cujos atos estão muitas vezes fora de nosso controle. Em decorrência disso, podemos ser responsabilizados em casos nos quais os atos de fornecedores ou franqueados resultem em prejuízo a terceiros e aos consumidores, o que pode afetar adversamente nossos negócios, nossa condição financeira, nossos resultados operacionais e nossa reputação. Além disso, estamos expostos a outras demandas ou reclamações no curso normal de nossos negócios.

g) Riscos Relacionados aos Setores da Economia nos quais a Companhia atue
Alterações na legislação tributária, incentivos fiscais, benefícios ou diferentes interpretações da legislação tributária podem afetar adversamente os resultados das nossas operações. Ainda, não temos controle sobre as interpretações de nossos franqueados sobre a legislação tributária, que podem ser incompatíveis às nossas e virem a prejudicar os nossos resultados.

As autoridades fiscais brasileiras podem implementar mudanças no regime tributário, as quais

seriam repassadas ao consumidor final, podendo onerar os nossos produtos e serviços. Tais mudanças também podem incluir a introdução de novas bases tributárias, alíquotas e, no futuro próximo, até mesmo novos impostos, que têm o potencial de elevar diretamente ou indiretamente a carga tributária, impactando negativamente nos negócios e resultados contábeis da Companhia.

Ainda, atualmente, nos beneficiamos do incentivo referente à incidência do ICMS na indústria têxtil do Estado de São Paulo, sendo que, com a edição da Lei Complementar 186/2021, a manutenção dos benefícios fiscais poderá ser prorrogada até a data de 31 de dezembro de 2032, desde que o Estado de São Paulo cumpra devidamente os requisitos para convalidação destes benefícios, bem como sejam cumpridos pela empresa os requisitos para sua regular fruição. De acordo com as informações públicas disponíveis, até o momento, São Paulo têm cumprido as regras para convalidação do benefício usufruído, mas o Estado determinou que o benefício será válido até 31/12/2026 (podendo ou não prorrogar isenções e benefícios até 2032). Destacamos que os efeitos no caso de inobservância das regras de convalidação impactarão todas as empresas que usufruem dos mesmos benefícios fiscais no contexto da “Guerra Fiscal entre os Estados” e não apenas a Companhia. Ademais, deve-se sopesar os impactos dos cenários político e econômico envolvidos no contexto da aplicação das regras de convalidação.

Ademais, se esse benefício fiscal não for renovado ou se nosso benefício fiscal for modificado, limitado, suspenso ou revogado, nossos negócios e condição financeira poderão ser adversamente afetados como resultado do aumento da carga tributária. Para garantir a continuidade desse incentivo durante o longo prazo, a Companhia deve cumprir uma série de requisitos que podem ser contestados, inclusive em juízo. Além disso, certas leis tributárias podem estar sujeitas a interpretações controversas pelas autoridades fiscais. No caso de as autoridades fiscais interpretarem as leis tributárias de maneira inconsistente com nossas interpretações, poderemos ser adversamente afetados.

Caso não consigamos cumprir parte ou a totalidade das obrigações, nossos incentivos fiscais ou até autorizações de operação poderão ser suspensos, revistos ou cancelados, inclusive por decisão judicial e/ou administrativa, e poderemos ainda ser obrigados a pagar integralmente o valor dos tributos devidos, acrescidos de encargos e penalidades, o que teria um efeito adverso relevante para nós.

Acrescentamos ainda a incerteza com divulgações sobre a possível instituição de novos tributos, tais como o empréstimo compulsório, o imposto sobre grandes fortunas e uma contribuição sobre transações financeiras, bem como foram retomadas discussões sobre a revogação da isenção de imposto de renda sobre a distribuição de dividendos.

Recentemente, a Emenda Constitucional (EC) nº 132, oriunda do Projeto de Emenda

Constitucional (PEC) nº 45/2019, foi aprovada e promulgada. Referida EC prevê a unificação, a partir de 2027, de cinco tributos existentes hoje no Brasil: PIS, COFINS e IPI – tributos federais; ICMS – estadual e ISS – municipal, em uma cobrança única, que será dividida entre os níveis federal (CBS: Contribuição sobre Bens e Serviços e IS: Imposto Seletivo) e estadual/municipal (IBS: Imposto sobre Bens e Serviços), em três impostos sobre o valor adicionado (IVA). O ICMS e o ISS serão incorporados no Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), onde os estados e municípios serão responsáveis pela gestão do tributo. Já a União ficará encarregada da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS). O tributo unificará o Programa de Integração Social (PIS), a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins) e a função arrecadatória do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). O IPI não será extinto, mas, após 2027, terá suas alíquotas reduzidas a zero em todo o Brasil, exceto em relação aos produtos que concorram com aqueles cuja industrialização seja incentivada na Zona Franca de Manaus, a fim de que seja mantido o diferencial competitivo desse polo industrial. O IS, por sua vez, foi criado para incidir sobre bens e serviços prejudiciais à saúde e ao meio ambiente incidindo sobre a produção, comercialização e importação e desonerando as exportações, em uma única etapa da cadeia produtiva. Ademais, o texto constitucional prevê regimes diferenciados de tributação que permitem alíquotas de IBS e CBS reduzidas em 60% e em 30%, bem como hipóteses de isenção ou alíquota zero, para os serviços de educação, saúde e atividades artísticas e culturais nacionais. As mudanças começam a ser implementadas gradualmente a partir de 2026, e a reforma entrará 100% em vigor a partir de 2033. De maneira geral, a reforma tributária ou qualquer mudança nas leis e regulamentos que afetem os impostos ou incentivos fiscais podem direta ou indiretamente afetar adversamente os negócios e resultados operacionais da Companhia e seus franqueados. A EC 132 estabelece que aspectos específicos dos novos tributos (como as alíquotas) serão definidos por novas leis, como a recentemente publicada Lei Complementar nº 214, de 16 de janeiro de 2025.

Uma reforma tributária sobre a renda e a folha de pagamentos também está na agenda do governo brasileiro. A EC 132 determina que o Poder Executivo deve submeter ao Congresso Nacional, até o primeiro semestre de 2024 (90 dias a partir da promulgação da EC 132), projetos de lei com alterações na tributação sobre a renda e a folha de pagamentos.

Uma tentativa de reformar a tributação sobre a renda também foi apresentada quando o governo federal brasileiro introduziu o Projeto de Lei nº 2.337/2021, denominado “segunda fase” da reforma tributária brasileira, que trata da tributação da renda, incluindo a tributação de dividendos, ajustes na base de cálculo e nas alíquotas do imposto de renda corporativo, alterações na tributação da renda e dos ganhos relacionados a investimentos no mercado de capitais brasileiro (ou seja, tributação de ativos financeiros e fundos de investimento, entre outros). Embora a Câmara dos Deputados tenha aprovado o projeto em 2 de setembro de 2021, desde então ele está paralisado no Senado Federal, que será o próximo a deliberar sobre a matéria. Essa iniciativa propõe mudanças significativas na legislação do imposto de renda, tais

como: (i) revogação da isenção do imposto de renda sobre a distribuição de dividendos por empresas brasileiras (e imposição de uma alíquota geral de 15%), (ii) redução gradual das alíquotas combinadas do imposto de renda corporativo no Brasil e (iii) extinção da possibilidade de dedução de despesas com o pagamento de juros sobre o capital próprio (JCP). A reforma da tributação sobre a renda e a folha de pagamentos decorrente da EC 132 provavelmente incluirá disposições semelhantes às propostas pelo Projeto de Lei nº 2.337/2021.

A implementação da reforma tributária brasileira está sujeita ao processo legislativo, que inclui avaliação, votação, veto e emendas, todos conduzidos pelo Poder Legislativo, pelo Congresso Nacional e pelo Presidente da República. Por esse motivo, não é possível determinar, desde já, quais alterações propostas serão efetivamente implementadas e de que forma elas poderão afetar, direta ou indiretamente, os negócios e resultados da Companhia, os quais passariam a vigorar no exercício seguinte à conversão desses projetos em lei. Caso a reforma tributária brasileira entre em vigor, ou caso ocorram alterações na legislação e regulamentação tributária aplicável que modifiquem os tributos ou regimes especiais vigentes durante ou após seus períodos de vigência, os negócios e resultados da Companhia poderão ser negativamente impactados.

Adicionalmente, para o exercício de 2024, o artigo 30 da Lei nº 12.973/2014 foi revogado pela Lei nº 14.789/2023, eliminando, a partir de 1º de janeiro de 2024, a obrigatoriedade de constituição de reserva de incentivos fiscais pelos contribuintes. Essa nova lei também alterou as regras de classificação dos benefícios de subvenção para fins de dedutibilidade do Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), o que pode impactar o total do benefício fiscal apurado pela Companhia.

Ainda, novos incentivos fiscais poderão ser criados depois de encerrado o prazo de vigência dos nossos atuais incentivos fiscais com condições menos favoráveis com relação aos incentivos fiscais atualmente em vigor, o que poderá afetar adversamente nossos negócios e nossas atividades operacionais. Caso os incentivos fiscais sejam alterados ou expirem e não sejamos capazes de renová-los, ou novos incentivos fiscais não sejam criados após a expiração daqueles em vigor, ou os termos e condições de quaisquer novos incentivos não sejam tão benéficos a nós em comparação aos que estão atualmente em vigor, seremos igualmente afetados de maneira relevante e adversa.

A título exemplificativo, a Companhia, através de sua controlada TFSports, que atua diretamente em eventos esportivos, foi beneficiada pela Lei 14.148/21, conhecida como PERSE (Programa Emergencial de Retomada do Setor de Eventos), que previa isenção de impostos federais (PIS, COFINS, IRPJ, CSLL) por cinco anos. Contudo, em 22/05/2024, o Presidente Luiz Inácio Lula da Silva sancionou o Projeto de Lei nº 1026/2024, que revisou os incentivos deste programa. O novo texto estipulou um limite de R\$15 bilhões para os incentivos fiscais, válidos até dezembro de 2026. Isso implica na extinção dos benefícios da alíquota zero dos tributos (IRPJ, CSLL, PIS

e Cofins) a partir do mês subsequente àquele em que o Poder Executivo comprovar que o custo fiscal acumulado atingiu os R\$15 bilhões estabelecidos. Portanto, observando o limite estabelecido pelo Governo, a TFSports poderá usufruir de todos os benefícios do Perse em 2024, e a partir de 2025 (até 2026) os benefícios estarão restritos apenas ao PIS e Cofins. Assim, novas modificações ou interrupções nos benefícios fiscais poderão afetar adversamente a Companhia.

Diante do cenário brasileiro quanto à concessão de benefícios fiscais, especialmente no que se refere à “Guerra Fiscal entre os Estados”, pode haver risco de questionamento quanto à constitucionalidade dos benefícios fiscais relativos ao ICMS, caso não aprovados no âmbito do Conselho Nacional de Política Fazendária (CONFAZ), por meio do ajuizamento de ações diretas de inconstitucionalidade perante o Supremo Tribunal Federal (STF), o que pode afetar adversamente nossos negócios.

Desta forma, eventual modificação, limitação, suspensão ou cancelamento dos tais benefícios fiscais do ICMS em decorrência de questões constitucionais ou descumprimento de requisitos para a sua fruição, poderá afetar adversamente a empresa e suas atividades, não podendo ser descartada a possibilidade de as Fazendas Estaduais virem a exigir valores de ICMS da Companhia. No mais, eventual alteração na legislação tributária ou declaração de inconstitucionalidade da legislação concessiva de benefícios fiscais poderá afetar não somente às atividades da empresa, mas o setor como um todo.

No mais, eventual alteração na legislação tributária ou declaração de inconstitucionalidade da legislação concessiva de benefícios fiscais poderá afetar não somente às atividades da empresa, mas o setor como um todo.

Ainda no que se refere à “Guerra Fiscal entre os Estados”, foi publicada a Lei Complementar 160/2017 (“LC 160/2017”) e o Convênio CONFAZ ICMS nº 190/2017, que objetivam a convalidação dos benefícios fiscais concedidos pelos Estados, diminuição dos riscos de declaração de inconstitucionalidade dos benefícios fiscais já concedidos, extinção da possibilidade de criação de novos benefícios, bem como estabelecem prazo máximo de duração aos incentivos já concedidos, que varia a depender do setor de atuação.

Caso as regras de convalidação não sejam cumpridas pelos estados, não se pode descartar a possibilidade de as Fazendas Estaduais virem a exigir valores de ICMS da Companhia, o que poderá impactar os resultados da Companhia. De acordo com as informações públicas disponíveis, até o momento, os estados nos quais a Companhia possui benefícios fiscais têm cumprido as regras para convalidação dos benefícios usufruídos.

Por fim, os efeitos das regras de convalidação no contexto da “Guerra Fiscal entre os Estados”

dependem de composição de questões políticas e econômicas, sendo ainda importante considerar seu contexto no âmbito judicial.

No mais, o desfecho das regras de convalidação surtirá efeito a todas as empresas que usufruam de benefícios fiscais no contexto da “Guerra Fiscal entre os Estados”.

Destacamos ainda que a Companhia está sujeita a fiscalização pelas autoridades fiscais nas esferas federal, estadual e municipal. Como resultado de tais fiscalizações, as posições fiscais da Companhia podem ser questionadas pelas autoridades fiscais. A Companhia não pode garantir que os provisionamentos para tais processos (se e quando houver) serão corretos, que não haverá identificação de exposição fiscal adicional, e que não será necessária constituição de reservas fiscais adicionais para qualquer exposição fiscal. Qualquer aumento no montante da tributação como resultado das contestações às posições fiscais da Companhia pode afetar adversamente os seus negócios, os seus resultados operacionais e a sua condição financeira.

As autoridades fiscais brasileiras intensificaram, recentemente, o número de fiscalizações. Existem diversas questões fiscais objeto de preocupação das autoridades brasileiras e com relação às quais as autoridades brasileiras regularmente fiscalizam as empresas, incluindo controle de estoque, despesas de amortização de ágio, reestruturação societária e planejamento tributário, entre outros. Quaisquer processos judiciais e administrativos relacionados a assuntos fiscais perante os tribunais, incluindo o Conselho Administrativo de Recursos Fiscais ("CARF") e tribunais administrativos estaduais e municipais, pode afetar negativamente a Companhia. Os resultados da Companhia poderão ser adversamente impactados por modificações nas práticas contábeis adotadas no Brasil, bem como nas normas internacionais de relatório financeiro

Adicionalmente, nossos franqueados podem vir a ter interpretações incompatíveis com as nossas acerca da legislação tributária. Eventuais autuações impostas aos nossos franqueados podem vir a ter um efeito adverso relevante para nós.

O setor do varejo é altamente competitivo, o que pode afetar adversamente nossa participação no mercado e as nossas receitas.

O mercado de varejo esportivo e calçados é altamente competitivo e pulverizado. A concorrência é caracterizada por muitos fatores, dentre os quais se destacam: (i) a variedade de produtos; (ii) qualidade; (iii) o número de lojas; (iv) propaganda e posicionamento da marca; (v) preços e descontos; (vi) atendimento e localização das lojas; e (vii) reputação. Enfrentamos muitos e variados concorrentes em âmbito regional e nacional, bem como concorrentes internacionais, inclusive outras lojas de roupas esportivas e calçados direcionados ao público de médio e alto poder aquisitivo. Concorremos, também, com outros varejistas, principalmente aqueles situados em shoppings.

Adicionalmente, a concorrência no comércio eletrônico também é alta e essa competitividade pode se intensificar. Outras empresas do ramo varejista esportivo de comércio eletrônico podem vir a celebrar alianças ou acordos comerciais que venham a fortalecer a sua posição competitiva. À medida que a carteira de clientes de participantes de outros segmentos da Internet for crescendo e sua fidelização for aumentando, os participantes destes segmentos poderão buscar expandir os seus negócios para os segmentos de mercado no qual atuamos. Além disso, novas tecnologias podem intensificar ainda mais a natureza competitiva do varejo esportivo online e podemos não ser capazes de nos adaptar rapidamente às transformações digitais exigidas pelos nossos clientes e pelo setor. Acreditamos que a natureza da Internet como um local de mercado eletrônico facilita a entrada de concorrentes (nacionais e internacionais) e permite a realização de compras por meio de comparação de preços. Esse aumento na concorrência pode vir a reduzir as nossas vendas e o nosso resultado operacional. Ainda, os concorrentes, tanto no mercado de varejo esportivo físico quanto no mercado de varejo esportivo eletrônico, poderão vir a disponibilizar mais recursos para o desenvolvimento de tecnologia e marketing do que nós. Ademais, na medida em que o uso da Internet e de outros serviços online aumentar, os varejistas atuantes neste setor poderão vir a ser adquiridos, receber investimentos, ou iniciar outros relacionamentos comerciais com empresas maiores, mais bem estabelecidas e dotadas de recursos financeiros.

Não conseguimos prever se novos competidores nacionais e/ou internacionais entrarão no setor de varejo de produtos esportivos. Caso novos competidores apareçam, a concorrência poderá ficar ainda mais acirrada e poderemos ser obrigados a tomar novas estratégias, cuja eficácia não conseguimos assegurar. Caso não sejamos capazes de fazer frente à concorrência, nosso market share, nosso resultado operacional e nossa situação financeira poderão ser afetados negativamente e de forma relevante.

O varejo é sensível à diminuição do poder de compra do cliente e a ciclos econômicos desfavoráveis e essa sensibilidade poderá nos afetar adversamente e de forma relevante.

O sucesso da atuação no setor de varejo depende de vários fatores relacionados ao consumo e à renda dos clientes, inclusive das condições dos negócios em geral, da taxa de juros, da inflação, da disponibilidade de crédito ao cliente, da tributação, da confiança do cliente nas condições econômicas futuras, dos níveis de emprego e renda e da existência de epidemias. Condições econômicas desfavoráveis no Brasil ou no mundo refletidas na economia brasileira podem reduzir significativamente o consumo (principalmente das classes com menor poder aquisitivo), tornar as condições de refinanciamento de dívida mais restritas e causar aumentos na taxa de desemprego. Historicamente, o setor de varejo foi afetado negativamente e de forma relevante em virtude de períodos de desaquecimento econômico, resultando em uma redução do consumo. Assim, a redução do poder aquisitivo dos clientes e condições econômicas

adversas podem afetar o nosso resultado operacional e a nossa situação financeira de forma negativa e relevante.

O Governo Federal, por meio do Conselho Monetário Nacional (CMN) e do Banco Central do Brasil, periodicamente introduz regulamentações com o objetivo de regular a disponibilidade de crédito para reduzir ou aumentar o consumo e, consequentemente, controlar a taxa de inflação. Tais regulamentações incluem, entre outras ferramentas, (i) alteração dos requisitos impostos aos depósitos compulsórios incidentes sobre empréstimos, depósitos e em outras operações; (ii) a regulação do prazo máximo dos financiamentos; e (iii) a imposição de limitações sobre o montante que pode ser financiado. Essas regulamentações podem reduzir a capacidade dos nossos clientes de obter crédito junto a instituições financeiras. Alguns desses controles podem afetar o mercado financeiro e de crédito por longos períodos. Não há nenhuma garantia de que no futuro o Governo Federal não irá adotar novas regulamentações que reduzam o acesso dos nossos clientes a créditos junto a instituições financeiras, o que poderá afetar adversamente e de forma relevante o nosso resultado operacional e a nossa situação financeira.

Ainda, o sucesso das nossas atividades depende do aumento da taxa de crescimento da população e do aumento de sua renda. A redução ou desaceleração em tal crescimento poderá afetar negativamente e de forma relevante as nossas vendas, o nosso resultado operacional e a nossa situação financeira.

h) Riscos Relacionados à Regulação dos Setores em que a Companhia atue

Podemos sofrer multas e restrições sob o Código de Defesa do Consumidor

No Brasil, a legislação de defesa do consumidor é rigorosa e favorável aos consumidores. A legislação de defesa do consumidor imputa a nós o ônus da prova na demanda de um cliente, colocando-nos em desvantagem em qualquer processo envolvendo relações de consumo.

A proteção judicial ao consumidor pode ser exercida por meio de ações individuais ou coletivas e, no caso de ações coletivas, as ações podem ser propostas por autoridades estaduais ou federais, mediante órgãos da administração pública direta ou indireta, notadamente o Ministério Público ou o PROCON, com o propósito de proteger os direitos do consumidor, ou por organizações de proteção ao direito do consumidor.

Decisões desfavoráveis envolvendo valores substanciais poderão afetar adversamente o nosso resultado e a nossa situação financeira. Adicionalmente, decisões judiciais desfavoráveis poderão afetar adversamente a nossa imagem e a imagem de nossas marcas, afetando, consequentemente, nossas vendas e nossa reputação, o que pode impactar de forma adversa e relevante o nosso resultado operacional e a nossa situação financeira.

Enfrentamos riscos relacionados aos registros, autorizações, licenças e alvarás para a instalação e a operação das nossas lojas, CDs, fábricas, cafés e escritórios

Nossas atividades estão sujeitas à obtenção de diversos registros, autorizações, licenças e alvarás federais, estaduais e municipais, além de Autos de Vistoria do Corpo de Bombeiros, relacionados à operação e a localização, e devemos obter e renovar periodicamente grande parte desses registros, autorizações, licenças e alvarás. Na hipótese de não conseguirmos obter ou renovar, em tempo hábil, todos os registros, licenças, alvarás e autorizações necessários, podemos vir a sofrer sanções administrativas ou judiciais, incluindo o pagamento de multas, a suspensão de nossas atividades ou até a interdição, afetando também a nossa imagem. A imposição dessas penalidades, em especial, o fechamento de unidades, poderá ter um efeito adverso em nossos resultados operacionais e negócios. Ademais, a não obtenção ou a não renovação das referidas licenças de forma tempestiva em algumas de nossas lojas poderá nos expor a riscos adicionais em caso de acidente ou evento similar que possa afetar essa loja enquanto a licença estiver pendente. A nossa estratégia de negócio poderá ser substancialmente e adversamente afetada se não conseguirmos abrir e operar novas atividades ou se tivermos que suspender ou fechar em consequência da não obtenção ou não renovação dos registros, autorizações, licenças e alvarás a que estamos sujeitos ou se um acidente afetar uma loja enquanto essa estiver com uma licença pendente.

Em razão das dificuldades e lentidão de alguns órgãos administrativos, não podemos assegurar que a obtenção dessas licenças ocorrerá dentro do cronograma previsto de abertura de novas lojas e centro de distribuição. Nossa Companhia também não pode assegurar que atualmente possui tais licenças para todas as lojas e centro de distribuição e/ou que obterá, no futuro, a renovação destas licenças sempre em prazos adequados ou que os imóveis hoje em fase de obtenção ou renovação de tais licenças irão de fato obtê-las.

Ainda, a interrupção na operação do centro de distribuição por falta de licenças pode prejudicar a capacidade de distribuir mercadorias para as lojas, o que pode resultar na queda nas vendas e afetar adversamente nossos resultados financeiros. Para mais informações acerca do impacto da obtenção de licenças para o funcionamento das lojas e centro de distribuição, ver seção 1.6 deste Formulário de Referência.

Além disso, o Poder Público pode editar normas mais rigorosas ou buscar interpretações mais restritivas das leis e regulamentos existentes, o que pode implicar em gastos adicionais de modo a adequar nossas atividades a estas regras. Qualquer ação nesse sentido por parte do Poder Público, poderá ter um efeito adverso para nossas atividades.

i) Riscos Relacionados aos Países Estrangeiros onde a Companhia atue

Tentativas malsucedidas de expansão internacional podem afetar adversamente a Companhia.

Em abril de 2024, a Companhia inaugurou sua primeira franquia em Cascais, uma localidade de Portugal conhecida pela presença significativa de brasileiros e turistas. Esta expansão para novos mercados traz consigo desafios para o negócio, e essa operação possui riscos relacionados (i) ao não atendimento ou atendimento parcial das legislações específicas da jurisdição; (ii) abastecimento de produtos na loja em tempo inadequado; (iii) enfrentamento insuficiente de concorrentes locais; (iv) dificuldades para manter preços competitivos; e (v) obstáculos na aplicação efetiva da estratégia de marca em territórios internacionais. A materialização de qualquer desses riscos pode afetar a Companhia de forma adversa.

j) Riscos Relacionados a Questões Sociais

Podemos ser negativamente impactados caso haja incidência de violação de direitos humanos e trabalhistas em nossa cadeia de fornecimento.

As violações de direitos humanos e de condições de trabalho em nossa cadeia de fornecimento podem impactar de forma negativa o abastecimento de nossos estoques, já que eventuais sanções podem ser aplicadas por órgãos fiscalizadores responsáveis, por exemplo. Além disso, também pode ter um impacto negativo na reputação da companhia, o que pode gerar desconfiança por parte de clientes e investidores.

Podemos ser afetados pela falta de mão de obra qualificada para a produção dos nossos produtos.

A indústria de confecção é bastante intensiva em uso de mão de obra, já que ainda parte dos processos nesta etapa são manuais. O abastecimento de produtos pode ser afetado de forma negativa caso não haja profissionais devidamente capacitados para exercer funções relacionadas à confecção dos nossos produtos. Também precisamos engajar continuamente nossos colaboradores e fomentar que nossos fornecedores façam o mesmo em relação a questões de saúde e segurança no trabalho, para evitar acidentes (em especial os com afastamento), já que, além de gerar potenciais riscos de prejuízo à produção, pode gerar impactos negativos no ambiente familiar desse trabalhador.

O não atendimento às expectativas dos principais públicos de relacionamento da Companhia em relação a assuntos de ordem ambiental, social e de governança corporativa (ESG) pode prejudicar a reputação da Companhia, elevar seus custos, reduzir suas receitas ou a expor a riscos adicionais.

Há um foco crescente em assuntos ESG por parte dos consumidores, investidores e outros públicos de relacionamento, à medida que o interesse público e pressões legislativas referente às práticas ESG das companhias continuam a crescer. O crescente foco dos investidores e ativismo relacionado a questões ESG e assuntos similares podem prejudicar o acesso a capital, uma vez que os investidores podem decidir realocar capital ou deixar de investir como resultado de sua avaliação das práticas ESG de determinada companhia. As companhias que não se adaptarem ou atenderem às expectativas ou padrões dos investidores, consumidores ou outros públicos de relacionamento, que mudam constantemente, ou que não estiverem respondendo de forma adequada à crescente preocupação com questões ESG, independentemente de haver exigência legal para tal, poderão ter sua reputação prejudicada e seus negócios, condição financeira e/ou cotação de seus valores mobiliários poderão ser prejudicados de maneira significativa. Se as práticas e políticas ESG da Companhia não atenderem às expectativas, normas e estruturas em constante evolução, sua reputação, condição financeira e retenção de colaboradores poderão ser prejudicadas.

A Companhia pode não ser capaz de satisfazer os requisitos de indicadores de diversidade, o que poderá impactar negativamente sua reputação.

Atualmente, a diversidade, equidade e inclusão de empregados tornaram-se fatores importantes para as companhias e para o mercado em geral. O mercado está exigindo indicadores de diversidade das companhias, sendo que os relacionamentos com clientes e operações com outras empresas estão sendo impactadas por tais fatores. A Companhia não pode garantir que será capaz de corresponder às expectativas crescentes referentes aos indicadores de diversidade. Caso não consiga satisfazer tais requisitos, a demanda pelos seus serviços e a reputação da Companhia podem ser impactados negativamente.

k) Riscos Relacionados a Questões Ambientais

A escassez de recursos naturais e de energia podem afetar as operações da Companhia.

A escassez de recursos naturais, como a água, e de energia, incluindo em decorrência de alterações climáticas associadas ao aquecimento global e à atuação do homem sobre o meio ambiente, podem implicar falta de matéria-prima para algum processo produtivo da Companhia (ex.: estamparia, tingimento, etc.) e impactar suas operações, que dependem amplamente de tais recursos. A imprevisibilidade dos regimes de chuvas e a sazonalidade do clima e das temperaturas nas diferentes estações do ano impactam as estimativas de consumo de tais recursos e de geração de energia. Adicionalmente, assim como ocorre para o mercado em geral, as cadeias produtivas das indústrias de energia e de recursos hídricos, incluindo as geradoras, distribuidoras e comercializadoras de energia e as distribuidoras de água, também estão sujeitas

a esses fatores, o que pode aumentar a exposição da Companhia a riscos de contrapartes. Caso qualquer desses fatores ocorra, as operações da Companhia podem ser materialmente impactadas.

Podemos sofrer sanções legais pela gestão inadequada de resíduos gerados.

A Lei nº 12.305/10 estabelece a Política Nacional de Resíduos Sólidos, com princípios, objetivos e instrumentos, bem como diretrizes sobre gestão integrada e gestão de resíduos sólidos. Como resultado, somos responsáveis pelo gerenciamento dos resíduos gerados em nossas instalações, por qualquer não conformidade com a legislação ambiental aplicável e, se aplicável, por qualquer dano ambiental causado por nossas operações. Penalidades podem ser aplicadas se deixarmos de cumprir as condições exigidas, o que afetaria adversamente nossas operações e reputação.

O mesmo pode acontecer em nossa cadeia de fornecimento: caso efluentes e outros resíduos sejam descartados de forma inadequada, podemos ser corresponsáveis por não fomentar uma melhor gestão junto aos nossos fornecedores. No caso de efluentes, se eles forem descartados sem o devido tratamento, pode acontecer poluição dos lençóis freáticos, o que pode inviabilizar o consumo de água. Além disso, caso terceiros descartem de forma inadequada materiais que contenham nossa marca, além de podermos ter um impacto em nossa reputação, haverá a poluição do meio ambiente.

Podemos ser impactados de forma negativa pela dependência de fontes fósseis para a obtenção de matérias-primas

Nossos produtos são compostos majoritariamente por matérias-primas de origem não-renovável. Nossa dependência de materiais de origem fóssil pode impactar negativamente a oferta de produtos da marca, já que são fontes finitas de recursos.

I) Riscos Relacionados a Questões Climáticas, incluindo riscos físicos e de transição

A Companhia e sua indústria podem ser prejudicadas por fatores relacionados às mudanças climáticas

Os efeitos de médio e longo prazo das mudanças climáticas globais podem apresentar impactos negativos às atividades da Companhia, tais como: (i) aumento do custo das matérias primas relacionadas à mudança climática, por redução da produtividade do insumo ou taxação de carbono em insumos carbono intensivos; (ii) criação de novo tributo não temporário, vinculado a novo mecanismo de precificação de carbono; (iii) redução na disponibilidade de insumos

sensíveis a variações climáticas; (iv) atraso no fornecimento de insumos utilizados nas operações por intensificação de inundações e tempestades mais intensas e impactos logísticos; (v) redução das vendas por mudança do comportamento dos consumidores associadas as variações de temperatura e/ou preferência a produtos mais sustentáveis; (vi) encarecimento da energia por danificação da rede de transmissão e distribuição associada a eventos extremos; (vii) interrupção dos meios de comunicação, (viii) perdas de ativos devido a desastres naturais como, por exemplo, inundações de lojas, fábricas e outras instalações da Companhia; e (ix) redução da adesão do público nos eventos da TFSports relacionado às variações de temperatura e suas eventuais consequências.

Eventos climáticos extremos podem ocasionar desabastecimento de lojas, além de potencialmente interromper atividades em lojas e impossibilitar a realização de eventos promovidos pela TFSports

Temos observado recentemente um aumento nos eventos climáticos extremos, que têm causado destruição em cidades, estradas e infraestruturas em geral. Esses eventos podem impactar de forma negativa o abastecimento de lojas, tanto pelo impacto na produção/cultivo/extração de matérias-primas, quanto do ponto de vista logístico, em que se impossibilita o acesso via terrestre, por exemplo, já que a infraestrutura local pode estar prejudicada. Além disso, podemos sofrer impactos em nosso calendário de eventos, já que esses eventos climáticos adversos podem não só prejudicar a infraestrutura, mas também inviabilizar a participação de atletas nos eventos esportivos que promovemos, em função de fortes chuvas ou altas temperaturas, que podem impor um desafio adicional à realização das provas.

Prolongamento de temporadas de altas ou baixas temperaturas podem impactar de forma negativa nas vendas em função do mix de produtos desenhado para a coleção. Trabalhamos com duas coleções principais ao longo do ano: Verão e Inverno. O aumento da temperatura global já é uma realidade, e é possível perceber alterações climáticas importantes, como o prolongamento de altas temperaturas ou baixas temperaturas em temporadas que não são esperadas. Essa instabilidade pode afetar de forma negativa o nosso planejamento de coleção, de forma que poderemos não ser assertivos na escolha dos produtos que disponibilizamos em loja para nossos clientes.

m) Riscos relacionados à outras questões não compreendidas nos itens anteriores

A economia do Brasil permanece vulnerável a fatores externos, o que pode ter um efeito adverso sobre o crescimento econômico do Brasil e sobre os negócios e resultados operacionais da Companhia.

A globalização dos mercados de capitais aumentou as vulnerabilidades dos países a eventos adversos. Apesar da melhora significativa da economia brasileira quanto à década passada e do crescimento em sua resiliência contra fatores externos, o Brasil permanece vulnerável a flutuações financeiras e econômicas internacionais, inclusive com relação a países da América Latina e países de mercados emergentes.

As recentes e contínuas recessões e crises em determinados países europeus e reduções na taxa de crescimento na economia chinesa afetam a economia brasileira de muitas formas, gerando inclusive uma retração nos fluxos comerciais e de capital e uma redução nos preços de commodities, o que impacta a certeza do investidor e a confiança do consumidor.

Adicionalmente, crises em outros países emergentes podem diminuir o interesse dos investidores em valores mobiliários brasileiros, incluindo os da Companhia, o que pode afetar adversamente o preço de mercado das suas ações.

A ocorrência de efeitos negativos como os mencionados acima pode levar à deterioração das condições macroeconômicas no Brasil e os impactos decorrentes, como o comprometimento da capacidade de pagamento de clientes do sistema bancário, teriam impacto direto sobre o negócio da Companhia, limitando a sua capacidade de atingir suas metas.

Instabilidade política tem afetado adversamente a economia brasileira, os negócios da Companhia e os resultados de suas operações, bem como poderá afetar também o preço de negociação das ações de emissão da Companhia.

Os mercados brasileiros têm sofrido maior volatilidade devido às incertezas derivadas das investigações em andamento conduzidas pela Polícia Federal e pelo Ministério Público Federal, e ao impacto dessas investigações na economia brasileira e no ambiente político. Muitos membros do governo brasileiro e do poder legislativo, bem como altos funcionários de grandes empresas estatais e privadas foram condenados por corrupção relacionada a contratações realizadas com o governo. Essas investigações tiveram um impacto adverso na imagem e reputação das empresas envolvidas e na percepção geral do investidor sobre o mercado brasileiro de capitais.

O potencial resultado destas e de outras investigações é incerto, mas elas já tiveram um impacto negativo sobre a imagem e reputação das empresas envolvidas, bem como sobre a percepção geral do investidor sobre o risco na economia brasileira. A Companhia não pode prever se as investigações em curso e seus consequentes desdobramentos irão conduzir a mais instabilidade política e econômica, tampouco se novas alegações contra funcionários e executivos do governo e/ou companhias privadas surgirão no futuro.

Além disso, eventuais políticas ou medidas adotadas pelo governo podem aumentar a volatilidade dos mercados e impactar variáveis fundamentais para a estratégia de crescimento da Companhia, limitando sua atuação em determinados mercados, afetando sua liquidez e sua capacidade de pagamento e de seus clientes, o que pode afetar adversamente os negócios da Companhia.

A inflação e as medidas do Governo Federal para combater a inflação podem contribuir significativamente para a incerteza econômica no Brasil e podem ter um efeito adverso sobre nós e sobre o preço de mercado das nossas ações.

Historicamente, o Brasil passou por altas taxas de inflação. A inflação, bem como medidas governamentais criadas para combatê-la tiveram um efeito adverso relevante sobre a economia brasileira, particularmente antes da introdução da reforma monetária (o Plano Real) em julho de 1994. A taxa de inflação no Brasil, conforme medida pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo, ou IPCA, publicada pelo IBGE, foi de 4,83% em 2024. Pressões inflacionárias persistem e medidas tomadas em um esforço de conter a inflação, juntamente da especulação pública sobre possíveis medidas governamentais futuras, contribuíram, no passado, para a incerteza econômica no Brasil e aumentaram a volatilidade no mercado brasileiro de valores mobiliários, o que pode causar efeitos adversos em nós.

Como resultado das pressões inflacionárias e instabilidade macroeconômica, o governo brasileiro adotou historicamente políticas monetárias que resultaram em altas taxas de juros no Brasil. O Banco Central define as taxas de juros básicas geralmente disponíveis ao sistema bancário brasileiro, com base na expansão ou contração da economia brasileira, taxas de inflação e outros indicadores econômicos. O aumento nas taxas de juros pode afetar negativamente nosso custo de financiamento, incluindo o custo de nosso endividamento atual, bem como nosso caixa e equivalentes de caixa, valores mobiliários e pagamentos de leasing.

Acontecimentos políticos, econômicos e sociais e a percepção de riscos em outros países, sobretudo nos Estados Unidos, Europa e outros países emergentes, podem prejudicar o valor de mercado dos valores mobiliários brasileiros.

O valor de mercado de valores mobiliários de emissão de companhias brasileiras é influenciado, em diferentes graus, pelas condições econômicas e de mercado de outros países, especialmente países da América Latina e países de economia emergente. A reação dos investidores aos acontecimentos nesses outros países pode causar um efeito adverso sobre o valor de mercado dos títulos e valores mobiliários emitidos por companhias brasileiras. Crises em outros países da América Latina e em outros países de economia emergente ou as políticas econômicas de outros países, em especial as dos Estados Unidos e países da União Europeia, poderão reduzir o interesse dos investidores por títulos e valores mobiliários de companhias brasileiras, incluindo

os nossos valores mobiliários de emissão. Isso poderia dificultar o nosso acesso ao mercado de capitais e ao financiamento das suas operações no futuro, em termos aceitáveis ou absolutos.

Os indícios de uma crise financeira iniciada nos EUA, como por exemplo a intervenção pelos reguladores no SVB Bank, além de dificuldades enfrentadas por outros bancos, e aumento da taxa de juros, ligada a instabilidade política nos Estados Unidos, incluindo o conflito envolvendo Estados Unidos e Irã, a guerra comercial entre os Estados Unidos e a China, a recente guerra entre a Rússia e Ucrânia, bem como crises na Europa e outros países, afetam a economia global, produzindo diversos efeitos que, direta ou indiretamente, impactaram o mercado de capitais e a economia brasileira, como as flutuações no preço de títulos emitidos por empresas listadas, reduções na oferta de crédito, deterioração da economia global, flutuação das taxas de câmbio e inflação, entre outras, que podem, direta ou indiretamente, afetar adversamente a Companhia.

A intervenção do governo brasileiro na economia nacional por meio de modificações significativas em suas políticas e normas monetárias, fiscais, creditícias e tarifárias pode afetar os negócios da Companhia.

O passado recente da economia brasileira permite verificar inúmeros exemplos de medidas adotadas pelo governo brasileiro que alteraram significativamente a condução de suas políticas, com intuito de fazer frente às situações econômicas e políticas da época. Citam-se como exemplos os aumentos ou reduções das taxas de juros, mudança das políticas fiscais, controle de salários e preços, bloqueio ao acesso a contas bancárias, desvalorização cambial, controle de capital, limitação às importações, intervenções às concessões no setor elétrico, dentre outras medidas.

Nesse sentido, a Companhia não tem controle sobre quais medidas ou políticas o governo brasileiro poderá adotar no futuro. Os negócios, a situação financeira, o resultado das operações da Companhia, bem como suas perspectivas futuras poderão ser afetados de maneira significativa por modificações relevantes nas políticas ou normas que envolvam ou influam em fatores, tais como:

- política monetária;
- política fiscal;
- política cambial;
- estabilidade social e política;
- aumento na taxa de desemprego;
- expansão ou contração da economia brasileira;
- controles cambiais e restrições a remessas para o exterior;
- flutuações cambiais relevantes;
- alterações no regime fiscal e tributário;

- liquidez dos mercados financeiros e de capitais domésticos;
- taxas de juros;
- inflação;
- modificação nos critérios de definição de preços e tarifas praticados;
- racionamento de energia; e
- outros acontecimentos políticos, diplomáticos, sociais e econômicos que venham a ocorrer no Brasil ou que o afetem.

A adoção por parte do governo brasileiro de políticas ou normas que venham a afetar esses ou outros fatores no futuro pode contribuir para a incerteza econômica no Brasil e para aumentar a volatilidade do mercado de valores mobiliários brasileiro. A ocorrência de qualquer desses eventos pode ter um efeito adverso para os resultados da Companhia.

Qualquer degradação da classificação de crédito do Brasil (rating) pode afetar negativamente o preço das ações de emissão da Companhia.

A Companhia pode ser adversamente afetada pela percepção dos investidores quanto aos riscos relacionados à classificação de crédito da dívida soberana do Brasil. As agências de classificação avaliam regularmente o Brasil e suas classificações soberanas, que se baseiam em uma série de fatores, incluindo tendências macroeconômicas, condições fiscais e orçamentárias, métricas de cálculos de dívida e a perspectiva de mudanças em qualquer desses fatores.

A classificação de crédito soberana do Brasil atualmente é avaliada abaixo do grau de investimento (BB) pelas principais agências de rating, Fitch e Standard & Poor's). Consequentemente, os preços dos títulos emitidos por empresas brasileiras foram afetados negativamente. A continuação ou o agravamento da atual recessão brasileira e a contínua incerteza política, entre outros fatores, podem levar a novos rebaixamentos. Qualquer nova degradação das classificações de crédito soberano do Brasil poderia aumentar a percepção de risco dos investidores e, como resultado, afetar negativamente o preço das ações de emissão da Companhia.

Taxa básica de juros no Brasil e no exterior podem subir ou permanecer altas, o que pode impactar adversamente a Companhia

O Banco Central define as taxas de juros básicas geralmente disponíveis ao sistema bancário brasileiro, com base na expansão ou contração da economia brasileira, taxas de inflação e outros indicadores econômicos. O aumento nas taxas de juros pode afetar negativamente nosso eventual custo de financiamento, bem como a cotação das ações de emissão da Companhia.

Uma retração econômica global pode ter um efeito adverso relevante sobre nós.

A Companhia pode ser adversamente afetada pela percepção dos investidores quanto aos riscos relacionados à classificação de crédito da dívida soberana do Brasil. As agências de classificação

Existe uma incerteza considerável sobre os efeitos a longo prazo das políticas monetárias e fiscais expansionistas adotadas pelos bancos centrais e autoridades financeiras de algumas das principais economias do mundo, incluindo os Estados Unidos.

Pandemias, epidemias ou surtos de doenças infecciosas podem ter um efeito adverso no mercado e economia global, bem como nas nossas operações. Historicamente, algumas epidemias e surtos regionais ou globais, como COVID-19, zika vírus, vírus ebola, vírus H5N5 (popularmente conhecida como gripe aviária), a febre aftosa, vírus H1N1 (influenza A, popularmente conhecida como gripe suína), a síndrome respiratória do oriente médio (MERS) e a síndrome respiratória aguda grave (SARS) afetaram determinados setores da economia dos países em que essas doenças se propagaram.

Qualquer desaceleração ou instabilidade na economia global poderia impactar a renda, o poder de compra e os níveis de consumo no Brasil, entre outras coisas, o que poderia limitar o crescimento, aumentar as taxas de inadimplência e, em última instância, ter um efeito adverso relevante sobre a Companhia, ao mesmo tempo em que cria uma economia mais volátil, limitando o acesso potencial ao capital e à liquidez. Além disso, qualquer desaceleração econômica global ou incerteza pode resultar em condições voláteis nos mercados financeiros globais, o que poderia ter um efeito adverso relevante sobre nós, inclusive sobre nossa capacidade de acessar capital e liquidez em termos financeiros aceitáveis para nós, se é que isso é de todo aceitável. Qualquer efeito adverso desse tipo sobre a disponibilidade ou custos de financiamento nos mercados de capitais ou em taxas de depósitos poderia ter um efeito adverso relevante.

4.2. Indicar os 5 (cinco) principais fatores de risco, dentre aqueles enumerados no campo 4.1, independentemente da categoria em que estejam inseridos

1. Dependemos de terceiros para fabricar nossos produtos. Podemos ser vinculados a procedimentos irregulares praticados pelos parceiros com os quais temos relação comercial de compra e venda de produtos;
2. Alterações na legislação tributária, incentivos fiscais, benefícios ou diferentes interpretações da legislação tributária podem afetar adversamente os resultados das nossas operações. Ainda, não temos controle sobre as interpretações de nossos franqueados sobre a legislação tributária, que podem ser incompatíveis às nossas e virem a prejudicar os nossos resultados;
3. Podemos deixar de cumprir as leis de privacidade (LGPD e a GDPR) ou tratar adequadamente das questões de privacidade, divulgando informações confidenciais ou sensíveis que possam prejudicar nossos negócios e reputação, por meio da violação dos nossos sistemas de computadores ou de outra forma;
4. Interrupções ou falhas no funcionamento dos sistemas de tecnologia da informação da Companhia podem comprometer nossos negócios e afetá-los adversamente;
5. A Companhia pode incorrer em prejuízos decorrentes de eventuais vazamentos de informações sobre produtos de coleções em fase de desenvolvimento e ainda não lançados, os quais podem resultar em concorrência desleal.

4.3. Descrever, quantitativa e qualitativamente, os principais riscos de mercado a que o emissor está exposto, inclusive em relação a riscos cambiais e a taxas de juros.

Além dos fatores de risco indicados no item “4.1 – Fatores de Risco”, a Companhia está exposta a diversos riscos de mercado. Os riscos de mercado mais significativos são: (i) risco de crédito; (ii) risco de liquidez; (iii) risco de taxa de juros; e (iv) risco cambial.

A Companhia acredita que, atualmente, os riscos mencionados acima podem afetá-la adversamente. Além disso, riscos adicionais que a Companhia não conhece atualmente ou que considera irrelevantes neste momento também podem vir a afetá-la no futuro.

i. Risco de Crédito

Nosso risco de crédito decorre principalmente da possibilidade de ocorrer perdas por inadimplência no “contas a receber”. As nossas transações de vendas são efetuadas para um grande número de clientes e quase na sua totalidade por cartões de crédito, débito, pix e em espécie, sendo o risco de crédito minimizado. As vendas on-line são efetuadas no site da empresa ou através de link de pagamentos, por meio de cartão de crédito, em que a venda somente é concretizada após a comprovação da liquidação. O Grupo possui concentração de receita bruta em seis franqueados que correspondem aproximadamente 21% em 2024. As vendas para franqueados são suportadas por meio de contratos, pedidos de compra e outros instrumentos legais que venham a ser necessários e desta forma existe uma proteção sobre as operações que podem até gerar incorporação das operações do franqueado. O Grupo adota critério formal para aceite e contratação de franqueados dos quais são exigidas avaliações rigorosas das condições sócio econômicas, capacidade de gestão do negócio e potencial de atendimento à marca, visando prevenir perdas por inadimplência e que comprometam o negócio.

A tabela abaixo apresenta nossos saldos de contas a receber:

Exercício social encerrado em		
R\$ mil	31/12/2024	31/12/2023
Contas a Receber		
Operadoras de cartão de crédito	114.716	97.258
Franqueados	127.468	99.708
Perda de Crédito Esperada	-520	-430
Total	241.664	196.536

ii. Risco de Liquidez

O risco de liquidez consiste na eventualidade de não dispormos de recursos financeiros suficientes para honrarmos nossas obrigações em função dos diferentes prazos de

realização/liquidação de nossos direitos e obrigações.

O prazo médio de pagamento aos nossos fornecedores é de 70 dias. A tabela a seguir demonstra o saldo desses passivos:

Exercício social encerrado em		
R\$ mil	31/12/2024	31/12/2023
Descrição		
Fornecedores	81.347	59.492
Saldos com aluguéis a pagar	4.060	3.497
Arrendamentos	151.284	101.927
Dividendos	28.776	27.473

iii. Risco de taxa de juros

O risco de taxa de juros, em conjunto com o risco cambial descrito abaixo, são medidos pela flutuação do valor justo dos fluxos de caixa futuros de um instrumento financeiro em razão das oscilações nos preços de mercado.

Considerando que no exercício social findo em 31 de Dezembro de 2024, a Companhia não possuía saldo de dívida atrelado a taxa de juros, a análise de sensibilidade calculada com base na exposição de saldos contábeis e oscilações nas taxas de juros não é apresentada neste item.

iv. Risco cambial

O risco cambial é o risco de que o valor de mercado de fluxos de caixa futuros de um instrumento financeiro ocasione perdas devido à volatilidade nas taxas de câmbio. O risco cambial da Companhia provém da importação de mercadorias para revenda. Para as operações em moeda estrangeira relacionadas com o seu ciclo operacional, a Companhia não adota mecanismos de proteção a possíveis variações cambiais considerando: (a) baixa representatividade de importação, em que uma maxi valorização do dólar norte-americano significaria uma redução das margens desses mercadorias, (b) irrelevância de valores a pagar para fornecedores estrangeiros, já que 90% das importações são pagas com antecedência a embarcação e 10% dessas são pagas até 10 dias após o recebimento da mercadoria.

4.4. Descrever os processos judiciais, administrativos ou arbitrais em que o emissor ou suas controladas sejam parte, discriminando entre trabalhistas, tributários, cíveis, ambientais e outros: (i) que não estejam sob sigilo, e (ii) que sejam relevantes para os negócios do emissor ou de suas controladas, indicando:

Nós e nossas controladas figuramos como partes em procedimentos administrativos e processos judiciais de natureza cível, trabalhista e tributária, decorrentes do curso normal de nossas atividades.

Em 31 de dezembro de 2024, nós e nossas controladas figurávamos como parte, no polo ativo ou passivo, em 87 processos que representam um valor envolvido aproximado de R\$61.341 mil.

Em 31 de dezembro de 2024, nós e nossas controladas constituímos, observadas as regras contábeis aplicáveis, provisão no montante de R\$26.892 mil para questões trabalhistas, tributárias e cíveis que envolvam a Companhia e nossas controladas e para as quais as chances de perda são prováveis. O cálculo dos valores a serem provisionados reflete a melhor expectativa de perda das ações judiciais, apurada pelos advogados responsáveis pela condução/gerenciamento dos processos.

Os processos descritos abaixo neste item foram selecionados considerando sua capacidade de representar impacto significativo ao nosso patrimônio, à nossa capacidade financeira ou aos nossos negócios. Foram considerados, na seleção de processos relevantes, além de processos com valor envolvido superior a R\$5.000 mil, processos judiciais ou administrativos que possam representar um impacto significativo em nossa imagem ou reputação ou, ainda que, possam, de alguma forma, influenciar a decisão do investidor em investir em valores mobiliários de nossa emissão.

Contingência Tributária

Em 31 de dezembro de 2024, nós e nossas controladas figurávamos como partes, tanto no polo ativo quanto no passivo, em 27 processos tributários, os quais totalizam o valor envolvido de aproximadamente R\$56.257 mil.

Destacamos abaixo as principais contingências tributárias em que nós e nossas controladas somos parte:

Processo nº 0023269-55.2013.8.26.0053	
a. Juízo	Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo – TJ/SP
b. Instância	2ª instância judicial

c. Data de instauração	10/06/2013
d. Partes no processo	Polo Ativo: Track & Field Franchising Ltda. Polo Passivo: Diretor de Rendas Mobiliárias da Prefeitura do Município de São Paulo
e. Valores, bens ou direitos envolvidos	R\$ 22.048 mil – valor total histórico depositado judicialmente até 31/12/2024 cuja provisão em valor atualizado é de R\$ 22.048 mil
f. Principais fatos	Trata-se de Mandado de Segurança impetrado com o objetivo de afastar a incidência do ISS sobre a atividade de franquia, diante da inconstitucionalidade do item 17.08 da Lista de Serviços da Lei Complementar nº 116/03 e do item 17.07 da Lei Municipal nº 13.071/03. A Companhia efetua o depósito judicial mensal do valor de ISS que supostamente seria devido sobre a sua atividade de franquia.
g. Resumo das decisões de mérito proferidas	Em 11.6.2013, foi proferida sentença que julgou o processo extinto sem resolução do mérito, por suposta intempestividade para impetração do Mandado de Segurança. Em face dessa decisão, a Companhia opôs Embargos de Declaração que restaram rejeitados. Em 01.11.2013, a Companhia interpôs Recurso de Apelação. Em acórdão proferido em 10.11.2017, o TJ/SP deu integral provimento ao recurso da Companhia. Contra essa decisão, a Fazenda Municipal interpôs Recurso Especial, bem como Recurso Extraordinário. Em 7.3.2018, foi proferida decisão determinando o sobrestamento do Recurso Extraordinário até o julgamento pelo Supremo Tribunal Federal de processo com repercussão geral reconhecida sobre o tema – (in)constitucionalidade da incidência de ISS sobre as atividades de franquia. Em 03.12.2019, foi publicada decisão inadmitindo o Recurso Especial do Município de São Paulo com fundamento no art. 1.030, V do CPC. Contra essa decisão, a Fazenda Municipal apresentou Agravo em Recurso Especial. Em 29.5.2020, o Supremo Tribunal Federal, em sede de repercussão geral, fixou a tese de que é constitucional a incidência de ISS sobre contratos de franquias. Em 28.8.2020, o TJ/SP manteve a decisão agravada por seus próprios fundamentos. Em 2.2.2021 o Superior Tribunal de Justiça negou conhecimento ao Agravo em Recurso Especial. Em 6.4.2021 foi publicado o acórdão negando provimento ao Agravo Interno do Município. Em 27.4.2023, tema nº 300 do STF fixou a seguinte tese: “É constitucional a incidência de Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS) sobre contratos de franquia”. Autos encaminhados ao relator. Em 2.5.2023, julgaram prejudicado o recurso. V.U., de conformidade com o voto do relator.
h. Estágio do processo	Em 22.6.2023, Certidão de Trânsito em Julgado.
i. Chance de perda: (i) provável; (ii) possível; (iii) improvável	Possível.
j. Motivo pelo qual o processo é considerado relevante	Valor da causa.
k. Análise do impacto em caso de perda do processo	Os valores depositados judicialmente serão convertidos em renda a favor da Fazenda Municipal de São Paulo. Não haverá impacto no resultado, tendo em vista que a Companhia constituiu provisão integral para este processo.

Processo nº 1041724-83.2020.4.01.3400	
a. Juízo	14ª Vara Federal Cível da Subseção Judiciária do Distrito Federal
b. Instância	2ª instância judicial
c. Data de instauração	27/07/2020
d. Partes no processo	Polo Ativo: Real Time Sports S.A. Polo Passivo: União Federal
e. Valores, bens ou direitos envolvidos	R\$ 7.744.286,06
f. Principais fatos	Trata-se de Mandado de Segurança que discute a constitucionalidade da cobrança das Contribuições destinadas ao SEBRAE, INCRA, APEX, ABDI, Sistema "S" (SESI, SENAI, SESC, SENAC, SENAT) e Salário-Educação sobre a folha de salários a partir da vigência da Emenda Constitucional nº 33, de 11 de dezembro de 2001 ou subsidiariamente, manter-se o limite de incidência a vinte salários-mínimos para o recolhimento de terceiros, nos termos da Lei nº 6.950/81.
g. Resumo das decisões de mérito proferidas	Em 27 de julho de 2020, os autos foram distribuídos, tendo sido remetidos os autos para análise do Juiz. Em 29 de julho de 2020, o Juiz postergou a análise do pedido liminar, determinando que as autoridades coatoras apresentassem manifestação. Desde então, os autos aguardam as informações das impetradas para prosseguimento do feito. Em 13 de outubro de 2021 foi proferida sentença onde o juízo da 14ª Vara Federal Cível da Subseção Judiciária do Distrito Federal se declarou incompetente para analisar o mérito da ação. Em 25 de outubro de 2021 protocolizamos o recurso de Apelação. Ato subsequente a Fazenda Nacional apresentou Contrarrazões. Em 19 de janeiro de 2022, os autos foram remetidos ao TRF1 para julgamento do Recurso de Apelação. Em 19 de novembro de 2024 a 13ª turma do TRF1 negou provimento à apelação. Em 05 de dezembro de 2024 foram opostos Embargos de Declaração que aguardam julgamento desde então.
h. Estágio do processo	Aguarda julgamento dos embargos de declaração.
i. Chance de perda: (i) provável; (ii) possível; (iii) improvável	Possível
j. Motivo pelo qual o processo é considerado relevante	Valor da causa.
k. Análise do impacto em caso de perda do processo	Não haverá impacto no resultado caso a Companhia não obtenha êxito na discussão, tendo em vista que os recolhimentos continuam a ser realizados normalmente.

Processo nº 5015614-32.2023.4.03.0000	
a. Juízo	2ª Seção do Tribunal Regional Federal da 3ª Região
b. Instância	2ª instância judicial
c. Data de instauração	11/06/2023
d. Partes no processo	Polo Ativo: União Federal Polo Passivo: Track & Field Co S.A.
e. Valores, bens ou direitos envolvidos	R\$ 7.206.915,60
f. Principais fatos	Trata-se de Ação Rescisória, com pedido liminar, ajuizada para rescindir parcialmente o acórdão, proferido na Apelação Cível nº 5008126 69.2017.4.03.6100, por ter supostamente violado normas decorrentes de precedente do STF proferido no julgamento do RE 574.706.
g. Resumo das decisões de mérito proferidas	Em 11 de junho de 2023 os autos foram distribuídos, tendo sido remetidos à conclusão. Em 30 de agosto de 2023 foi negada a antecipação de tutela. Em 13 de março de 2024 foi proferida decisão determinando a suspensão da ação. Em 26 de abril de 2024 foi interposto Agravo Interno pela União. Em 09 de maio de 2024 a União reitera o pedido de tutela.
h. Estágio do processo	Aguarda julgamento do Agravo Interno e da ação rescisória
i. Chance de perda: (i) provável; (ii) possível; (iii) improvável	Possível
j. Motivo pelo qual o processo é considerado relevante	Valor da causa.
k. Análise do impacto em caso de perda do processo	Parte dos créditos decorrentes da exclusão do ICMS da base de cálculo de PIS e COFINS reconhecidos no Processo 5008126-69.2017.4.03.6100, notadamente os referentes a fatos geradores anteriores a 15 de março de 2017, seriam anulados e, portanto, não poderiam ser utilizados em compensação.

4.5. Indicar o valor total provisionado, se houver, dos processos descritos no item 4.4

Em 31 de dezembro de 2024, o valor total provisionado para os processos descritos no item 4.4 deste Formulário de Referência era de aproximadamente R\$22.048 mil.

4.6. Em relação aos processos sigilosos relevantes em que o emissor ou suas controladas sejam parte e que não tenham sido divulgados no item 4.4, analisar o impacto em caso de perda e informar os valores envolvidos

Na data deste Formulário de Referência, não há processos relevantes que tramitam em segredo de justiça em que a Companhia ou suas controladas figurem como parte.

Não aplicável, tendo em vista que não há outras contingências relevantes que não tenham sido divulgadas nos demais itens desta seção 4.

5. Política de gerenciamento de riscos e controles internos

5.1. Em relação aos riscos indicados nos itens 4.1 e 4.3, informar:

- (a) Se o emissor possui uma política formalizada de gerenciamento de riscos, destacando, em caso afirmativo, o órgão que a aprovou e a data de sua aprovação, e, em caso negativo, as razões pelas quais o emissor não adotou uma política**

Com o objetivo de estabelecer princípios, diretrizes e responsabilidades a serem observados no processo de gerenciamento de riscos inerentes às nossas atividades, adotamos uma Política de Gerenciamento de Riscos, a qual foi formalmente aprovada em Reunião do Conselho de Administração, realizada em 27 de fevereiro de 2020, tendo sido revisada, pela última vez, em 13 de maio de 2024 ("Política de Gerenciamento de Riscos").

Dentre outros aspectos, a última alteração da Política de Gerenciamento de Riscos adequou a avaliação dos riscos a partir da análise dos graus inerentes e residuais de cada risco de negócio, assim como orientou o apetite a risco da Companhia, estabelecendo a ênfase da Administração em ações mitigadoras relacionadas aos riscos residuais que possam estar classificados como "Muito Alto" e "Alto".

Além disto, adotamos também políticas formais complementares destinadas ao gerenciamento de nossos riscos, tais como Código de Ética e Conduta, Política de Transações com Partes Relacionadas e Administração de Conflitos de Interesses e o Regimento Interno do Comitê de Auditoria.

As nossas políticas e os regimentos internos dos nossos órgãos e departamentos podem ser consultados em nosso website de relações com investidores: <https://www.tfco.com.br/ri/estatuto-politicas-e-regimentos/>.

(b) Objetivos e Estratégias da Política de Gerenciamento de Riscos

O objetivo de nossa Política de Gerenciamento de Riscos é estabelecer princípios, diretrizes e responsabilidades a serem observados no processo de gerenciamento de riscos inerentes às atividades de negócio da Companhia, de forma a identificar e monitorar esses riscos.

Com isso, a Companhia correlaciona os riscos de negócios de sua Matriz de Riscos Corporativos com o plano estratégico, seguindo as diretrizes de tolerância a riscos determinadas pelo Conselho de Administração, e contribuindo para que sejam alcançados as metas e os objetivos da Companhia.

(i) Riscos para os quais se busca proteção

Estamos comprometidos com a dinâmica de gerenciamento de todos os riscos descritos nas Seções 4.1 e 4.3 deste Formulário de Referência, de forma a preservar e desenvolver nossos valores, ativos, reputação, competitividade e perenidade dos negócios.

Com o objetivo de padronizar a identificação e tratamento dos Riscos (conforme definido na Política de Gerenciamento de Riscos), a Companhia utiliza a seguinte classificação:

- **Riscos Financeiros:** Riscos cuja materialização (ocorrência) possam afetar as operações financeiras da Companhia e que se relacionam com o mercado, como de taxas de juros, liquidez, crédito e câmbio.
- **Riscos de Conformidade/Legal:** Riscos de sanções legais ou regulatórias, de perda financeira ou de reputação que a Track & Field pode sofrer como resultado de falhas no cumprimento da aplicação de leis, acordos, regulamentos, normativos internos e Código de Ética e Conduta. As principais subáreas são:
 - i. Risco legal: é o risco de perdas decorrentes de sanções aplicadas por reguladores e indenizações por danos a terceiros por violação da legislação vigente, Exemplos: indenizações pagas a clientes por não cumprimento da legislação.
 - ii. Risco tributário: é o risco de perdas resultantes da criação de tributos ou de nova interpretação de sua incidência, exemplos: criação de impostos novos sobre ativos e/ou produtos; recolhimento de novas contribuições sobre receitas, não mais sobre lucros.
 - iii. Risco de contrato: é o risco de perdas decorrentes de contratos omissos, mal redigidos ou sem o devido amparo legal, exemplos: pessoas sem o poder de assinar contratos representando a instituição; não execução pronta de garantias requerendo o acionamento jurídico; responsabilidades cobertas nos contratos de terceirização, mas colocadas de forma pouco objetiva.
- **Riscos de Imagem e Reputação:** referem-se a práticas interna, outros Riscos, fatores externos que possam gerar medida de incerteza relacionada a possibilidade de perda decorrente da deterioração da credibilidade ou reputação por mau desempenho, de práticas

antiéticas, fiscalizações trabalhistas, da divulgação de informações negativas e de falha na comunicação interna ou externa.

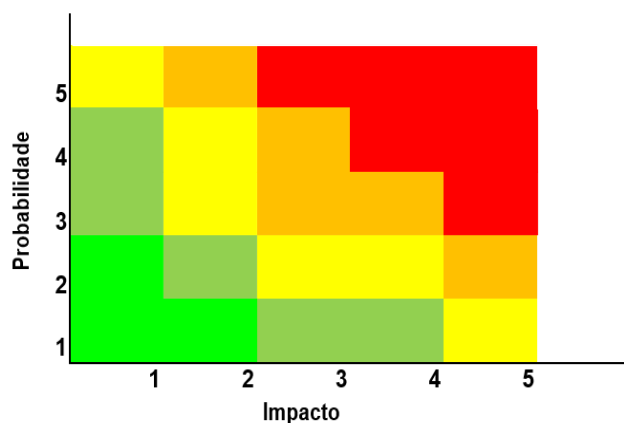
- **Riscos Operacionais:** os Riscos operacionais referem-se às possíveis perdas de eficiência e eficácia das operações da organização, sendo decorrentes da inadequação ou falha na gestão de processos internos e pessoas que possam dificultar ou impedir o alcance dos objetivos da Companhia ou decorrentes de fraudes. Estão associados também (i) à execução do plano de negócios da Companhia, que pode ser afetado por eventuais sanções ocasionadas pelos fornecedores ou pelos clientes; (ii) a mudanças de políticas e/ou condições de fornecimento de serviços e/ou insumos que podem impactar na produção e disponibilidade de produtos; ou (iii) ao aumento dos custos das operações da Companhia, em virtude não só de condições de mercado, variações de câmbio e mudanças tributárias, como também de alterações legais e/ou regulatórias nas localidades nas quais a Companhia atua.
- **Riscos Socioambientais:** Riscos sociais e climáticos que podem afetar a perspectiva da organização, incluindo potenciais danos que as operações da companhia podem causar ao Meio Ambiente e/ou à sociedade como um todo, tais como de esgotamento de recursos naturais, alterações do ecossistema, ameaças à biodiversidade, poluição e de acidente ambiental em geral. Além disso, são considerados riscos físicos, como inundações, tempestades e deslizamentos, e riscos regulatórios emergentes, como os relacionados à precificação de carbono sobre terceiros e sobre a própria Companhia, bem como a divulgação de informações para que os usuários de relatórios financeiros compreendam os riscos e oportunidades associados às mudanças climáticas.
- **Riscos Tecnológicos:** São aqueles que podem ser causados pelo vazamento de dados/informações pessoais, roubo/vazamento de informações estratégicas (envio de arquivos confidenciais) (via digital ou telefônica), acesso inadequado a ativos e recursos de TI, acesso remoto inseguro, dentre outros.

(ii) Instrumentos utilizados para proteção

O processo de gerenciamento de riscos adotado pela Companhia foi elaborado à luz do disposto no “ISO 31000:2018 – Princípios e Diretrizes da Gestão de Riscos”:

Avaliação dos Riscos: Os Riscos identificados devem ser classificados pela sua criticidade, de acordo com sua probabilidade de ocorrência e impacto na organização, conforme matriz de Riscos.

Matriz de Riscos:



GRAU	PROBABILIDADE		IMPACTO
	Classificação	% de certeza	Classificação
1	Muito baixo	0 a 20%	Muito baixo
2	Baixo	20 a 40%	Baixo
3	Médio	40 a 60%	Médio
4	Alto	60 a 80%	Alto
5	Muito Alto	> 80%	Muito Alto

Nível dos Riscos: Após a finalização da etapa de avaliação de Riscos, é iniciado o processo de avaliação do nível do risco por processo. O nível do risco é demonstrado para mensurar o grau de risco dos processos analisados, com o objetivo de definir o grau de exposição, definir prioridades e facilitar o monitoramento e acompanhamento da evolução do risco no processo. O nível do Risco é apurado por meio da multiplicação de probabilidade e impacto.

Grau do risco Descrição da criticidade do risco

Muito alto	Caracterizados por Riscos associados à paralisação de operações, atividades, projetos, programas ou processos, gerando elevados desembolsos financeiros e causando <u>impactos irreversíveis</u> nos objetivos relacionados ao atendimento de metas, padrões ou à capacidade de entrega de produtos/serviços às partes interessadas.
-------------------	--

Grau do risco	Descrição da criticidade do risco
Alto	Caracterizados por Riscos associados à interrupção de operações, atividades, projetos, programas ou processos, gerando desembolsos financeiros, causando <u>impactos de reversão muito difícil</u> nos objetivos relacionados ao atendimento de metas, padrões ou à capacidade de entrega de produtos/serviços às partes interessadas.
Médio	Aqueles caracterizados por Riscos associados à interrupção de operações ou atividades, de projetos, programas ou processos, causando <u>impactos significativos</u> nos objetivos relacionados ao atendimento de metas, padrões ou à capacidade de entrega de produtos/serviços às partes interessadas, porém recuperáveis.
Baixo	Aqueles caracterizados por Riscos associados à degradação de operações, atividades, projetos, programas ou processos, causando <u>impactos mínimos ou pequenos</u> nos objetivos relacionados ao atendimento de metas, padrões ou à capacidade de entrega de produtos/serviços às partes interessadas.
Muito Baixo	Aqueles caracterizados por Riscos associados à degradação de operações, atividades, projetos, programas ou processos, causando <u>impactos nulos ou imperceptíveis</u> nos objetivos relacionados ao atendimento de metas, padrões ou à capacidade de entrega de produtos/serviços às partes interessadas.

O processo de avaliação dos riscos é aplicado, inicialmente, aos riscos inerentes, e, em seguida, após compreender o ambiente dos controles internos vigentes, aplicado aos riscos residuais. Quanto maior o nível do risco, maior sua criticidade para o processo. As respostas aos Riscos serão determinadas no confronto do nível de Riscos com o apetite a Riscos definido pela Track & Field (Riscos residuais classificados como de nível "Muito Alto" e "Alto" demandam uma intervenção gerencial prioritária visando diminuir a probabilidade e/ou impacto do risco através da elaboração de planos de ação).

Tratamento dos Riscos: Com base em sua classificação, os Riscos residuais deverão ser priorizados e encaminhados para um dos possíveis tratamentos:

- **Transferir:** transferir o risco a terceiros por meio de contratos de seguros, terceirização de operações e atividades;
- **Controlar:** adotar medidas de monitoramento para gerenciar o grau de exposição do risco de acordo com a sua avaliação inicial.

- **Reduzir:** adotar medidas para reduzir a probabilidade ou o impacto do risco, reduzindo parcialmente a exposição.
- **Manter:** nenhuma ação é adotada, mantendo-se apenas o monitoramento. Os impactos potenciais do Risco são aceitos, assim como as oportunidades derivadas de sua assunção.

Monitoramento dos Riscos: As ações de mitigação, bem como as possíveis mudanças de cenários devem ser continuamente monitoradas para que os Riscos permaneçam dentro dos seus limites de controle.

Comunicação: A comunicação de todas as etapas da gestão de Riscos deve garantir que as informações pertinentes sejam repassadas de forma ágil, proativa e transparente às partes interessadas.

(iii) Estrutura organizacional de gerenciamento de riscos

A estrutura de gestão de Riscos da Companhia considera a atuação conjunta de todos os membros da Companhia, em seus respectivos níveis hierárquicos, organizados conforme o modelo de Três Linhas (IIA - Institute of Internal Auditors). Nesse sentido, diferentes departamentos e áreas da Companhia, de acordo com suas atribuições e funções, são responsáveis por identificar, avaliar, tratar e monitorar os Riscos, conforme apresentado abaixo:

Compete aos **Proprietários dos Riscos** (colaborador da Companhia que, de acordo com a área de negócio que integra, possua o maior domínio e conhecimento técnico acerca do Risco correspondente, responsável pela tomada de decisão e capaz de estabelecer e gerir os planos de ação para adequar a exposição aos limites aprovados):

- a) Apoiar e multiplicar a disseminação da cultura de gestão de Riscos em suas áreas de negócios;
- b) Atuar como primeira linha no processo de gerenciamento de Riscos da Companhia;
- c) Identificar os fatores de Riscos e indicadores chave para a mensuração e monitoramento dos Riscos;
- d) Colaborar para o entendimento do ambiente da Companhia e para o subsequente gerenciamento de Riscos;
- e) Propor limites para exposição aos Riscos sob a sua responsabilidade, observando o apetite ao risco definido pelo Conselho de Administração;
- f) Cumprir os limites de Riscos aprovados pelo Conselho de Administração;

- g) Sugerir, avaliar, implantar e monitorar as ações com o objetivo de reduzir a exposição ao Risco sob sua responsabilidade;
- h) Avaliar os Riscos associados a certos projetos estratégicos, parcerias ou transações de fusões e aquisições;
- i) Apresentar percepção quanto à exposição ao Risco (magnitude de impacto e probabilidade de ocorrência), se possível, pautada também em indicadores de mercado, na forma de relatórios detalhados a serem submetidos ao Gestor de Riscos; e
- j) Comunicar, tempestivamente, os eventos de risco que apresentarem tendência de ocorrência e/ou eventual extrapolação de limites, para discussão nos fóruns e alçadas apropriadas.

Compete ao **Gestor de Riscos e Controles Internos**, subordinado ao Diretor Financeiro (Chief Financial Officer ou CFO) da Companhia e que se reporta ao Comitê de Auditoria:

- a) Apoiar e multiplicar a disseminação da cultura de gestão de Riscos na Companhia;
- b) Atuar como segunda linha no processo de gerenciamento de Riscos da Companhia;
- c) Elaborar e acompanhar a Matriz de Riscos da Track & Field, atualizando-o anualmente ou sempre que necessário;
- d) Apoiar e garantir a identificação e monitoramento dos Riscos e seus respectivos planos de ação;
- e) Realizar a consolidação dos Riscos e controles internos;
- f) Reportar periódica e formalmente ao Comitê de Auditoria Estatutário todas as informações pertinentes ao gerenciamento de Riscos;
- g) Reportar periodicamente ao Comitê de Auditoria Estatutário informações relacionadas à apuração de violações às leis, regulamentos e normas internas da Companhia;
- h) Fornecer apoio metodológico aos departamentos operacionais e funcionais da Companhia por meio de ferramentas e serviços sob demanda;
- i) Fornecer informações precisas, íntegras e suficientes para a modelagem de Riscos de mercado;
- j) Apresentar percepção quanto à exposição ao risco (magnitude de impacto e probabilidade de ocorrência), se possível, pautada também em indicadores de mercado;
- k) Propor limites para exposição aos Riscos e sugerir, avaliar, implantar e monitorar as ações com o objetivo de reduzir a exposição ao risco;
- l) Supervisionar o processo de avaliação de Riscos em conjunto com a Diretoria e assegurar monitoramento constante de Riscos de fontes externas;
- m) Acompanhar a Diretoria na implantação desta Política por meio da disseminação de ferramentas e boas práticas;

- n) Comunicar, tempestivamente, os eventos de risco que apresentarem tendência de ocorrência e/ou eventual extrapolação de limites, para discussão nos fóruns e alçadas apropriadas;
- o) Assegurar as informações disponibilizadas à Diretoria sobre Riscos ou incidentes, bem como coordenar o programa de gerenciamento de Riscos em momentos de crises ou em caso de grandes acontecimentos;
- p) Propor treinamentos para as áreas envolvidas sobre metodologia, conceitos e cultura de gestão de risco; e
- q) Definir os procedimentos para monitoramento de terceiros.

Compete à **Auditoria Interna**, estrutura autônoma que se reporta ao Comitê de Auditoria Estatutário:

- a) Atuar como terceira linha no processo de gerenciamento de Riscos da Companhia.
- b) Aferir a qualidade e a efetividade dos processos de gerenciamento de Riscos, controles internos e governança da Companhia;
- c) Auditar os procedimentos de controles internos, com o objetivo de verificar a integridade, adequação e eficácia dos controles internos e das informações legais, operacionais, financeiras e contábeis da Companhia;
- d) Monitorar a resposta a eventuais não conformidades verificadas em sede de auditoria interna ou externa; e
- e) A Auditoria Interna deverá reportar suas conclusões ao Comitê de Auditoria Estatutário e fornecer uma avaliação independente em relação a gestão de risco.

Compete à **Diretoria Executiva**:

- a) Patrocinar a implantação da gestão de Riscos em suas respectivas áreas;
- b) Estabelecer e aprovar junto à Administração a priorização dos Riscos a partir do impacto e probabilidade, visando estabelecer uma comparação individual dos Riscos para fins de sua escolha e gerenciamento;
- c) Desenhar as diretrizes, determinando os limites de exposição, baseado na definição pelo conselho de administração, impactos, e a tolerância de exposição aos Riscos de mercado;
- d) Definir a estrutura para o sistema de gerenciamento de Riscos dentro da Companhia;
- e) Definir, em conjunto com a área de controles internos e Riscos corporativos, os planos de ação para mitigação dos Riscos;
- f) Supervisionar o processo de avaliação de Riscos e monitorar a evolução da exposição aos Riscos e os sistemas de gerenciamento de risco; e
- g) Disseminar a cultura da gestão de risco em toda Companhia.

Compete ao **Comitê de Auditoria Estatutário**, órgão de assessoramento do Conselho de Administração, com autonomia operacional e orçamento próprio aprovado pelo Conselho de Administração, responsável por, dentre outras atribuições:

- a) Assessorar o Conselho de Administração no que tange a Gestão de Riscos;
- b) Avaliar e monitorar as exposições de risco da Companhia;
- c) Analisar e discutir a Política de Gerenciamento de Riscos, solicitando ajustes, quando necessários, e monitorar seu cumprimento
- d) Analisar os procedimentos de gerenciamento de Riscos (metodologia, processos, sistemas, política, mecanismos de reporte, dentre outros) e sugerir ajustes, se necessário;
- e) Ao avaliar e monitorar a exposição de Riscos da Companhia, realizará comentários e e sugestões em relação ao nível dos Riscos (impacto e probabilidade), ao tratamento adotado, plano de ação para mitigação etc.;
- f) Sugerir a atualização do Matriz de Riscos sempre que necessário, tempestivamente, levando em consideração alterações nos níveis de risco identificadas ou reportadas e/ou surgimento de novos fatores de risco;
- g) Validar o planejamento da Área de Gestão de Riscos, solicitar ajustes (se necessários) e acompanhar a execução do trabalho;
- h) Analisar o planejamento da Auditoria Interna e da área de Controles considerando a Matriz de Riscos e a priorização de trabalhos em áreas com maiores Riscos, acompanhar a execução dos trabalhos e fazer as devidas comunicações e recomendações ao Conselho de Administração; e
- i) Reportar ao Conselho de Administração as exceções às diretrizes de gestão de Riscos apresentadas e discutidas neste Comitê;

Compete ao **Conselho de Administração**, dentre outras atribuições:

- a) Aprovar a Política de Gerenciamento de Riscos e suas revisões sempre que necessário;
- b) Estabelecer o nível de apetite a risco considerando a relação risco x retorno;
- c) Validar aspectos estratégicos da gestão de risco;
- d) Fornecer à Diretoria, quando necessário, sua percepção do grau de exposição a Riscos que a Companhia está exposta (visão do acionista) e influenciar na priorização dos Riscos a serem tratados;
- e) Avaliar, quando necessário, mudanças nos limites de exposição de Riscos que tenham sido aprovados pela Diretoria;
- f) Com o suporte do Comitê de Auditoria Estatutário, garantir que a Companhia possua mecanismos e controles internos para conhecer, avaliar e controlar seus Riscos a fim de

mantê-los em níveis compatíveis com os limites estabelecidos, inclusive no que tange a adequação da estrutura operacional necessária para o gerenciamento de Riscos;

- g) A adequação da estrutura operacional e de controles internos para o gerenciamento de Riscos anualmente.

Por fim, observa-se no mercado brasileiro que auditores externos, reguladores (a exemplo da CVM) e outras entidades externas, embora não integrantes da estrutura organizacional interna da Companhia, desempenham um papel crucial na governança empresarial. Esses agentes contribuem com insights valiosos para o gerenciamento de riscos e fornecem avaliações independentes ou estabelecem parâmetros regulatórios indispensáveis para as partes interessadas, incluindo o Conselho de Administração e a Diretoria Executiva.

(c) Adequação da estrutura operacional e de controles internos para verificação da efetividade da política de gerenciamento de riscos

Nossa administração e diversos órgãos monitoram e avaliam, por meios que consideramos adequados, se as operações que efetuamos estão de acordo com as políticas por nós adotadas e se representam exposição a riscos que comprometam o atendimento dos nossos objetivos.

Em vista de nosso porte, riscos correspondentes e volume de nossas interações com entes públicos e agentes do governo, entendemos que nossa estrutura operacional atual para verificação da efetividade de nossas atividades de gerenciamento de riscos é adequada.

Conforme informado na Seção 7.2, possuímos Comitê de Auditoria estatutário vinculado ao Conselho de Administração, com autonomia operacional e orçamento próprio aprovado pelo Conselho de Administração, destinado a cobrir despesas com seu funcionamento. Ademais, a Companhia divulga, anualmente, relatório resumido do Comitê de Auditoria, conforme retratado dentre as competências do referido Comitê na Seção 5.2 deste Formulário de Referência.

Por fim, entendemos que a estrutura operacional e de controles internos é adequada para assegurar a efetividade da Política de Gerenciamento de Riscos e, sempre que necessário, revisamos e atualizamos nossos códigos e políticas internas.

(a) principais práticas de controles internos e o grau de eficiência de tais controles, indicando eventuais imperfeições e as providências adotadas para corrigi-las

O Comitê de Auditoria Estatutário, nos termos de seu Regimento Interno, é responsável por acompanhar as atividades de gestão de riscos e controles internos, bem como por avaliar as demonstrações contábeis antes de sua divulgação, sendo que tais controles e procedimentos foram elaborados pela Administração a fim de assegurar que as informações da Companhia sejam devidamente divulgadas ao mercado. Anualmente, o Comitê de Auditoria elabora um relatório de forma a resumir suas atividades e recomendações apresentadas ao Conselho de Administração.

Nesse contexto, nosso Comitê de Auditoria Estatutário é responsável por avaliar as informações trimestrais, demonstrações intermediárias e financeiras, bem como acompanhar o orçamento anual e de capital da Companhia, além das práticas e sistemas de controles internos que buscam fornecer aos nossos acionistas e credores segurança e confiabilidade nas informações divulgadas em nossas demonstrações contábeis. Possuímos uma estrutura de gestão de riscos e controles internos alinhados à nossa estrutura organizacional, descrita na Seção 5.1 deste Formulário de Referência.

Os procedimentos e sistemas de controles internos que adotamos baseiam-se, principalmente, na avaliação e contínuo monitoramento das nossas exposições de risco e suas implicações na persecução de nossos objetivos, sendo avaliados, periodicamente, a sua probabilidade de ocorrência e o potencial impacto nas demonstrações contábeis, conforme matriz e modelagem de exposição a risco determinadas em nossa Política de Gerenciamento de Riscos, conforme descritos na Seção 5.1 deste Formulário de Referência, bem como os detalhados na Seção 5.4 abaixo.

Consideramos nossos procedimentos e sistemas de controles internos eficientes e adequados ao porte e complexidade de nossas atividades.

(b) estruturas organizacionais envolvidas

A estrutura organizacional da Companhia é composta por: Conselho de Administração, Comitê de Auditoria Estatutário, Diretor Presidente, Diretoria Financeira, área de auditoria interna e área de controles internos, *compliance* e riscos corporativos da Companhia, que possuem atribuições distintas e devem atuar de maneira integrada, conforme descrito abaixo:

Conselho de Administração:

O Conselho de Administração da Companhia toma decisões colegiadas, cuja vontade é expressa mediante deliberação e voto da maioria dos conselheiros, não conferindo a seus

membros, isoladamente, qualquer atribuição na administração.

Dentre outras atribuições relacionadas ao ambiente de controles internos, cabe ao Conselho de Administração:

- fixar as orientações gerais dos negócios da Companhia;
- aprovar e rever o orçamento anual, o orçamento de capital, o plano de negócios e o plano plurianual da Companhia;
- fiscalizar a gestão da diretoria e dos diretores;
- examinar a qualquer tempo os livros e papéis da Companhia;
- escolher e destituir auditores independentes, bem como convocá-los para prestar os esclarecimentos que entender necessários sobre qualquer matéria; e
- apreciar as demonstrações financeiras da Companhia e deliberar sobre sua submissão à Assembleia Geral.

Comitê de Auditoria Estatutário:

Nosso Comitê de Auditoria Estatutário foi instituído em 13 de agosto de 2020, como órgão auxiliar e vinculado ao Conselho de Administração, dispondo de Regimento Interno próprio aprovado em 27 de fevereiro de 2020 e tendo sido alterado, pela última vez, em 11 de novembro de 2024.

De acordo com o Regimento Interno do Comitê, o órgão é composto por três membros, eleitos pelo Conselho de Administração, com mandato de 2 (dois) anos, admitindo-se a recondução para sucessivos mandatos, observando o prazo máximo de 10 (dez) anos para o exercício de seus cargos.

Atualmente, o Comitê de Auditoria Estatutário é composto por dois membros independentes e um conselheiro independente, conforme previsto no Regulamento do Novo Mercado, que dispõe de certas regras de governança que a Companhia adota apesar de ter suas ações listadas no Nível 2 de Governança Corporativa.

Além das competências legais e daquelas que venham a ser atribuídas pelo Conselho de Administração, são competências e atribuições do Comitê de Auditoria Estatutário:

- opinar sobre a contratação ou destituição dos auditores independentes da Companhia;
- avaliar as informações trimestrais, demonstrações intermediárias e demonstrações financeiras;
- acompanhar as atividades da auditoria interna e da área de controles internos e riscos corporativos da Companhia;

- avaliar e monitorar as exposições de risco da Companhia;
- avaliar, monitorar, e recomendar à administração a correção ou aprimoramento das políticas internas da Companhia, incluindo a política de transações com partes relacionadas; e
- possuir meios para recepção e tratamento de informações acerca do descumprimento de dispositivos legais e normativos aplicáveis à Companhia, além de regulamentos e códigos internos, inclusive com previsão de procedimentos específicos para proteção do prestador e da confidencialidade da informação.

Diretor-Presidente:

Compete ao Diretor-Presidente:

- coordenar, administrar, dirigir e supervisionar todos os negócios e operações da Companhia;
- coordenar as atividades dos demais Diretores da Companhia e de suas controladas, observadas as atribuições específicas previstas no Estatuto Social da Companhia;
- aprovar a estrutura organizacional da Companhia;
- dirigir, no mais alto nível, as relações institucionais da Companhia;
- convocar e presidir as reuniões da Diretoria; e
- desempenhar as outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Conselho de Administração.

Diretoria Financeira:

Compete ao Diretor Financeiro:

- gerenciar e responder pelo controle orçamentário da Companhia;
- prover informações financeiras e gerenciais;
- responder pelo controle de fluxo de caixa, aplicações financeiras e investimentos da Companhia;
- supervisionar as atividades jurídicas, de contabilidade e fiscais da Companhia; e
- gerenciar a expansão da Companhia.

Área de auditoria interna:

Compete à área de auditoria interna da Companhia:

- atuar como terceira linha no processo de gerenciamento de Riscos da Companhia;

- aferir a qualidade e a efetividade dos processos de gerenciamento de riscos, controle internos e governança da Companhia;
- auditar os procedimentos de controles internos, com o objetivo de verificar a integridade, adequação e eficácia dos controles internos e das informações legais, operacionais financeiras e contábeis da Companhia;
- monitorar a resposta a eventuais não conformidades verificadas em sede de auditoria interna ou externa; e
- reportar suas conclusões ao Comitê de Auditoria Estatutário e fornecer uma avaliação independente em relação a gestão de risco.

Área de controles internos, *compliance* e riscos corporativos:

Compete à área de controles internos da Companhia:

- administrar o sistema de gerenciamento de risco;
- fornecer apoio metodológico aos departamentos operacionais e funcionais da Companhia por meio de ferramentas e serviços sob demanda;
- fornecer informações precisas, íntegras e suficientes para a modelagem de riscos;
- apresentar percepção quanto à exposição ao risco (magnitude de impacto e probabilidade de ocorrência), se possível, pautada também em indicadores de mercado;
- propor limites para exposição aos riscos e sugerir, avaliar, implantar e monitorar as ações com o objetivo de reduzir a exposição ao risco;
- supervisionar o processo de avaliação de riscos em conjunto com a Diretoria e assegurar monitoramento constante de Riscos de fontes externas, com visão prospectiva sobre os riscos emergentes;
- acompanhar a Diretoria na implantação da Política de Gerenciamento de Riscos e da Política de Gerenciamento de Riscos de Mercado por meio da disseminação de ferramentas e boas práticas;
- avaliar os riscos associados a certos projetos estratégicos, parcerias ou transações de fusões e aquisições;
- cumprir os limites de riscos aprovados pelo Conselho de Administração;
- comunicar, tempestivamente, os eventos de risco que apresentarem tendência de ocorrência e/ou eventual extrapolação de limites, para discussão nos fóruns e alçadas apropriadas;
- assegurar as informações disponibilizadas à Diretoria sobre riscos ou incidentes, bem como coordenar o sistema de gerenciamento dos riscos em momentos de crises em caso de grandes acontecimentos;

- propor treinamentos para as áreas envolvidas sobre metodologia, conceitos e cultura de gestão de risco; e
- definir os procedimentos para monitoramento de terceiros.

A área de controles internos, compliance e riscos corporativos é vinculada ao Diretor Financeiro (*Chief Financial Officer* ou CFO), embora suas atividades sejam reportadas e acompanhadas pelo Comitê de Auditoria Estatutário.

A auditoria interna é vinculada diretamente ao Comitê de Auditoria Estatutário.

Os membros da área de auditoria interna e da área de controles internos, compliance e riscos corporativos não podem acumular funções com atividades operacionais.

(c) se e como a eficiência dos controles internos é supervisionada pela administração da Companhia, indicando o cargo das pessoas responsáveis pelo referido acompanhamento

A administração da Companhia é responsável por: (i) estabelecer e manter um controle interno eficaz das informações financeiras, verificar se operações estão em conformidade com as políticas e/ou regras definidas; (ii) monitorar permanentemente o cumprimento às leis, normas e regulamentos, conforme o disposto em nosso Código de Ética e Conduta; e (iii) auxiliar os controles relacionadas às demonstrações financeiras e à gestão.

A estrutura de controles internos mencionada, aliada às revisões e trabalho conjunto da Diretoria, do Conselho de Administração, do Comitê de Auditoria Estatutário, da área de auditoria interna e da área de controles internos, *compliance* e riscos da Companhia, além das aprovações individuais, colegiadas e consolidadas de todos os órgãos envolvidos, assegura à administração da Companhia que suas demonstrações financeiras estejam livres de distorções relevantes.

Nesse sentido, destaca-se, entre as competências da área de auditoria interna da Companhia citadas no item (b) acima, a de aferir a qualidade e a efetividade dos processos de gerenciamento de riscos, controle e governança e revisar e avaliar a eficácia, suficiência e aplicação dos controles contábeis, financeiros, tecnológicos e operacionais, conforme o seu escopo de trabalho definido no Plano de Auditoria Interna (PAINT, sabatinado e aprovado pelo Comitê de Auditoria Estatutário). Ainda, compete à tal área determinar o grau de confiança das informações e dados contábeis e de outra natureza preparados dentro da Companhia. No mesmo sentido, a Companhia estabeleceu a área de controles internos, *compliance* e risco, que tem dentre as suas competências avaliar periodicamente a aderência dos controles internos.

Conforme informado na Seção 5.2(a) acima, o Comitê de Auditoria Estatutário é um órgão de assessoramento vinculado ao Conselho de Administração da Companhia, com autonomia operacional e orçamento próprio aprovado pelo Conselho de Administração, destinado a cobrir despesas com seu funcionamento, de caráter permanente e que avalia o grau de eficiência dos controles internos da Companhia.

O Comitê de Auditoria elabora, anualmente, relatório resumido de suas atividades, o qual é divulgado pela Companhia, contemplando as reuniões realizadas e os principais assuntos discutidos, destacando as recomendações feitas ao Conselho de Administração da Companhia. O Comitê de Auditoria é ainda responsável por receber queixas e denúncias de natureza sigilosa e confidencial, internas e externas, sobre qualquer assunto ligado às atividades por ele desempenhadas.

Anualmente, a Administração recebe dos auditores independentes carta de recomendação sobre os controles internos, conforme requerido pelo art. 25, inciso II, da Resolução CVM nº 23/2021, propõe plano de ação e atua durante o ano para correção dos pontos identificados.

(d) deficiências e recomendações sobre os controles internos presentes no relatório circunstanciado, preparado e encaminhado à Companhia pelo auditor independente, nos termos da regulamentação emitida pela CVM que trata do registro e do exercício da atividade de auditoria independente

O relatório preparado e encaminhado pelo Auditor Independente relativo ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, nos termos da regulamentação emitida pela CVM que trata do registro e do exercício da atividade de auditoria independente, não detectou deficiências significativas relacionadas aos controles internos da Companhia. A Companhia está atuando na implementação dos planos de ação recomendados pelo auditor independente para tomar benefício das oportunidades de melhorias identificadas.

(e) comentários dos diretores sobre as deficiências apontadas no relatório circunstanciado preparado pelo auditor independente e sobre as medidas corretivas adotadas

Não foram identificadas deficiências significativas ao longo da auditoria independente referente ao exercício findo em 31 de dezembro de 2024.

5.3. Em relação aos mecanismos e procedimentos internos de integridade adotados pelo emissor para prevenir, detectar e sanar desvios, fraudes, irregularidades e atos ilícitos praticados contra a administração pública, nacional ou estrangeira, informar:

Possuímos um sistema de controles internos para monitorar nossos processos operacionais e financeiros, inclusive aqueles relacionados à gestão de riscos e de conformidade (*compliance*), que entendemos ser adequado ao nosso porte, riscos correspondentes e ao volume de nossas interações com entes públicos e agentes do governo.

Os elementos centrais desse sistema incluem: (i) a definição de regras claras para orientar todos os colaboradores, a saber: Código de Ética e Conduta; Política de Segurança da Informação; Política de Gerenciamento de Riscos; Política de Transações com Partes Relacionadas e Administração de Conflitos de Interesses, entre outras específicas às suas áreas funcionais de negócio; (ii) treinamentos periódicos de todos os colaboradores e/ou das áreas e cargos mais suscetíveis aos riscos de integridade; (iii) canal de denúncia institucional (Linha Ética) para colaboradores e parceiros de negócios relatarem preocupações; (iv) instituição de Comitê de Ética e Conduta; e (v) estruturas dedicadas a governança corporativa, controles internos, *compliance*, riscos corporativos e auditoria interna que apoiam a Administração na reavaliação de riscos, processos e práticas de negócios da Companhia.

Entre os elementos mencionados, merecem destaque os princípios e processos descritos em nosso Código de Ética e Conduta, os quais serão detalhados a seguir.

a. se o emissor possui regras, políticas, procedimentos ou práticas voltadas para a prevenção, detecção e remediação de desvios, fraudes e atos ilícitos praticados contra a administração pública, identificando, em caso positivo:

i. os principais mecanismos e procedimentos de integridade adotados e sua adequação ao perfil e riscos identificados pelo emissor, informando com que frequência os riscos são reavaliados e as políticas, procedimentos e as práticas são adaptadas

Temos como princípios e valores a integridade de nossas atividades, o respeito pelo terceiro, a colaboração do nosso time, o cuidado com o negócio e o sucesso do cliente.

Nosso atual Código de Ética e Conduta ("Código de Conduta") estabelece como condutas inaceitáveis a oferta, recebimento ou autorização, direta ou indiretamente, de qualquer forma de suborno, com o objetivo de obter ou prover vantagem indevida em qualquer situação.

Respeitamos o direito de nossos colaboradores de participarem do processo político, porém o Código de Conduta veda o exercício de atividades político-partidárias em locais e horários de

trabalho, a manutenção de postura de favorecimento à uma corrente política durante o horário de trabalho e o porte, a distribuição e a divulgação, durante o horário de trabalho, de qualquer material de conotação político-partidária, incluindo, entre outros, brindes, cédulas e folhetos. Ainda, nenhum de nossos colaboradores deve tomar ou apresentar posição política em nosso nome.

Entre os mecanismos existentes para garantir a aplicação e a efetividade do Código de Conduta, todos os nossos colaboradores firmam um Termo de Responsabilidade e Compromisso de Adesão, comprometendo-se a zelar pela aplicação de todos os dispositivos descritos no Código de Conduta, bem como participar de treinamentos periódicos a respeito das principais práticas a serem observadas por todos.

Nossos riscos são reavaliados e nossas políticas, procedimentos e as práticas são adaptadas constantemente de modo que nossa administração pode implementar mudanças e aperfeiçoamentos sempre que entender conveniente.

ii. as estruturas organizacionais envolvidas no monitoramento do funcionamento e da eficiência dos mecanismos e procedimentos internos de integridade, indicando suas atribuições, se sua criação foi formalmente aprovada, órgãos do emissor a que se reportam, e os mecanismos de garantia da independência de seus dirigentes, se existentes

Para o monitoramento do funcionamento e da eficiência dos mecanismos e procedimentos internos de integridade, contamos com o nosso Comitê de Ética e Conduta, com a Linha Ética e com a área de controles internos, *compliance* e riscos corporativos.

O Comitê de Ética e Conduta é formado pela Diretoria de Gente&Gestão, Diretoria Financeira, Gerência Executiva de ESG e Gerência Jurídica, com reporte à Presidência e ao Comitê de Auditoria Estatutário, e tem por objetivo:

- Definir o processo para receber, avaliar e dar encaminhamento a todas as dúvidas e denúncias de descumprimento do Código de Conduta recebidas pela Linha Ética;
- Promover a legitimação, o respeito e o aperfeiçoamento permanente do Código de Conduta;
- Zelar pelo cumprimento do Código de Conduta e a sua adequação à realidade do ambiente de negócios da Companhia;
- Manter a cultura ética e analisar as sugestões, reclamações e denúncias sobre

transgressões ao Código de Conduta e decidir sobre as penalidades a serem aplicadas ou encaminhá-las acompanhadas de relatório de análise ao Conselho de Administração; e

- Assegurar que o tratamento das consultas e das denúncias ocorra sempre de forma sigilosa e somente em fórum adequado.

Ainda, o Comitê de Ética e Conduta ou o Conselho de Administração, conforme o caso, poderá deliberar sobre a aplicação das sanções.

Além disso, contamos com a Linha Ética, um canal independente administrado pela ICTS Global do Brasil Ltda, por meio do qual podem ser realizadas denúncias de situações que envolvam suspeitas de fraudes, corrupção, desvios éticos de condutas, especialmente sobre os temas assédio moral, assédio sexual e outras formas de violência no trabalho, atos ilícitos, entre outros. A Linha Ética também pode ser utilizada em casos de dúvidas sobre o Código de Conduta.

Por fim, a área de controles internos, *compliance* e riscos corporativos, cujas atribuições estão definidas tanto na Política de Gerenciamento de Riscos quanto na Política de Gerenciamento de Riscos de Mercado formalmente aprovadas pelo Conselho de Administração da Companhia, possui a atribuição de definir os procedimentos para o monitoramento de terceiros, acompanhando, portanto o relacionamento com terceiros e fornecedores que mantêm relações comerciais com a Companhia. Nesse sentido, está envolvida no monitoramento do funcionamento e da eficiência dos mecanismos e procedimentos internos de integridade.

A área de controles internos, *compliance* e riscos corporativos é vinculada ao Diretor Financeiro, embora suas atividades sejam reportadas e acompanhadas pelo Comitê de Auditoria Estatutário e os membros da referida área não podem acumular funções com atividades operacionais.

Entendemos que nossos mecanismos e procedimentos internos de integridade são eficientes e adequados ao nosso porte, riscos correspondentes e ao volume de nossas interações com entes públicos e agentes de governo.

iii. se o emissor possui código de ética ou de conduta formalmente aprovado, indicando:

Na data deste Formulário de Referência, possuímos um Código de Conduta, formalmente aprovado em Reunião do Conselho de Administração, realizada em 27 de fevereiro de 2020, tendo sido alterado, pela última vez, em 28 de abril de 2023.

- *se ele se aplica a todos os diretores, conselheiros fiscais, conselheiros de administração e empregados e se abrange também terceiros, tais como fornecedores, prestadores de serviço, agentes intermediários e associados*

Os princípios e diretrizes do Código de Conduta devem ser difundidos entre todos os conselheiros, diretores e outros colaboradores (sejam eles próprios, terceiros, estagiários ou temporários independente do seu cargo ou posição).

- *as sanções aplicáveis na hipótese de violação ao código ou a outras normas relativas ao assunto, identificando o documento onde essas sanções estão previstas*

Quaisquer das ações mencionadas no Código Conduta serão resolvidas por ações corretivas, bem como penalizadas por advertências, suspensão e até mesmo demissão por justa causa. O Comitê de Ética e Conduta ou Conselho de Administração, conforme o caso, poderá deliberar pela adoção de ações corretivas quando entender necessário, sempre proporcionais à gravidade da violação, conforme as sanções definidas abaixo:

Advertência Verbal

O superior deve explicar ao colaborador os motivos de sua advertência, orientando-o sobre a forma adequada de procedimento e sua expectativa. Esta advertência não é obrigatória e poderá ser suprimida dependendo da gravidade da ocorrência.

Advertência Escrita

O superior deve explicar ao colaborador os motivos de sua advertência e orientá-lo sobre a forma adequada de procedimento, evitando assim a reincidência. As advertências ficarão arquivadas no prontuário do colaborador e influenciarão diretamente às análises comportamentais e de merecimento quanto a possíveis promoções.

Suspensão

De acordo com a gravidade da denúncia e sua comprovação após investigação, a Companhia poderá aplicar a suspensão pelo período de 1 (um) ou mais dias.

Demissão por Justa Causa

Nos termos da legislação em vigor será aplicada a demissão por justa causa na ocorrência dos atos previstos no Art. 482 da CLT.

Demissão por Falta Grave

Fica a critério da Companhia a demissão de colaboradores que infrinjam as regras do Código de Conduta.

As ações corretivas deliberadas pelo Comitê de Ética e Conduta e/ou pelo Conselho de Administração serão aplicadas pelo responsável (gerente e/ou superior) ou por este em conjunto com a Diretoria de Gente e Gestão. Caso as violações praticadas configurarem crime, as autoridades competentes serão comunicadas, sem prejuízo das demais previsões acima descritas.

- *órgão que aprovou o código, data da aprovação e, caso o emissor divulgue o código de conduta, locais na rede mundial de computadores onde o documento pode ser consultado*

O Código de Conduta foi formalmente aprovado em Reunião do Conselho de Administração, realizada em 27 de fevereiro de 2020, tendo sido alterado, pela última vez, em 28 de abril de 2023, e pode ser consultado no nosso website <http://www.tfco.com.br/ri/codigo-de-etica>.

b. se o emissor possui canal de denúncia, indicando, em caso positivo:

A Companhia possui canal de denúncias para acolher denúncias caso haja suspeita de uma possível violação a uma lei, a um regulamento ou a um padrão ético da Companhia.

- *se o canal de denúncias é interno ou se está a cargo de terceiros*

O canal de denúncias é independente e administrado pela ICTS Global do Brasil Ltda.

- *se o canal está aberto para o recebimento de denúncias de terceiros ou se recebe denúncias somente de empregados*

O acesso ao canal de denúncias é gratuito e pode ser utilizado tanto por nossos colaboradores quanto por possíveis fornecedores, parceiros, prestadores de serviço, representantes comerciais ou quaisquer terceiros, através do site: <https://www.canaldeetica.com.br/trackefield/> ou pelo telefone 0800-591-7159.

- *se há mecanismos de anonimato e de proteção a denunciante de boa-fé*

O Código de Conduta estabelece que todas as denúncias realizadas por meio do canal adequado possuem garantia de sua confidencialidade e anonimato, bem como que em nenhuma hipótese haverá retaliação pelo encaminhamento de dúvidas ou denúncias de violação ao Código de Conduta.

- *órgão do emissor responsável pela apuração de denúncias*

Eventuais investigações a respeito de denúncias apresentadas e de potenciais irregularidades ou violações ao Código de Conduta deverão ser realizadas pelo Comitê de Ética e Conduta da Companhia, formado pela Diretoria de Gente&Gestão, Diretoria Financeira, Gerência Executiva de ESG e Gerência Jurídica, cujas atribuições, bem como tratamento de apuração de denúncias está descrita no Código de Conduta da Companhia.

c. número de casos confirmados nos últimos 3 (três) exercícios sociais de desvios, fraudes, irregularidades e atos ilícitos praticados contra a administração pública e medidas corretivas adotadas

Não houve registro ou identificação de casos de desvios, fraudes ou atos ilícitos praticados contra a administração pública nos últimos três exercícios sociais.

d. caso o emissor não possua regras, políticas, procedimentos ou práticas voltadas para a prevenção, detecção e remediação de fraudes e ilícitos praticados contra a administração pública, identificar as razões pelas quais o emissor não adotou controles nesse sentido

Entendemos que nossos mecanismos e procedimentos internos de integridade são eficientes e adequados ao nosso porte, riscos correspondentes e ao volume de nossas interações com entes públicos e agentes de governo.

Não houve, em 2024, alteração significativa na exposição aos riscos enfrentados pela Companhia, tão pouco mudança significativa em sua cadeia de valor e modelo de negócio.

Para mais informações sobre a Política de Gerenciamento de Riscos da Companhia, vide item 5.1 deste Formulário de Referência.

Não há outras informações que a Companhia julgue relevantes em relação a esta Seção 5 que não tenham sido divulgadas nos demais itens deste Formulário de Referência.