

Track & Field

RESULTADOS 1T26



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

Clique aqui para
acessar a
videoconferência

Destaques Operacionais

O **sell out** atingiu **R\$ 442,9 milhões no 1T26**, crescimento de **+16,4%** vs 1T25, com avanço de **+12,1% em mesmas lojas (SSS)**. Destaque para as **lojas reformadas**, que apresentaram crescimento de **+26,4% YoY**.

As vendas captadas digitalmente representaram **12,6% do sell out total da Companhia** (+1,2 p.p. vs 1T25), com crescimento de **+28,5% YoY no canal e-commerce**.

A **vitruve infinita** encerrou o trimestre com **388 lojas conectadas** (+59 vs 1T25), cujas vendas corresponderam a **11,2% do sell out captado digitalmente**.

Inauguramos 6 franquias no período, encerrando o trimestre com **441 lojas na rede**. Além disso, **3 franquias foram reformadas, sendo uma delas integrada com a operação do TFC**.

Inauguramos nossa terceira franquia em Portugal, ampliando a presença internacional da marca.

Com mais de 1,3 milhão de usuários (+37,6% YoY), a plataforma TFSports segue crescendo, realizando **mais de mil eventos realizados no trimestre** (+27,8% YoY) e reunindo 130,2 mil inscritos (+21,8%). Além disso, contamos com 8 mil treinadores cadastrados na plataforma.

No 1T26 o **GMV do tfmall** apresentou **crescimento de 127,3% YoY**, acompanhado de maior volume de peças vendidas.

As vendas do TFC Food&Market cresceram 54,1% vs 1T25, com avanço de **+12,6% em SSS**. O **número de clientes atendidos aumentou 40,3%**, refletindo forte aderência da marca ao mercado de alimentação e suplementação.

O **Net Promoter Score (NPS) permaneceu em 81 pontos no 1T26**, mantendo-se em um patamar consistentemente elevado e reforçando o compromisso da Companhia em sustentar um crescimento acelerado aliado à **excelência na experiência e na qualidade do atendimento ao cliente**.



Destaques Financeiros

A receita líquida consolidada atingiu R\$ 251,2 milhões no 1T26, crescimento de +18,0% vs 1T25 (R\$ 212,8 milhões), com destaque para crescimento de 29,7% YoY nas vendas de mercadorias para franquias (*sell in*).

Lucro bruto do trimestre totalizou R\$150,2 milhões (+15,7% vs 1T25) e margem bruta de 59,8% (-1,2 p.p. YoY), refletindo um efeito temporal no mix de canais, com maior representatividade de *sell in* na receita total. Desconsiderando esse impacto, a margem bruta permaneceria estável na comparação anual.

Despesas operacionais ajustadas representaram 35,3% da receita líquida no 1T26, em linha com o ano anterior, com destaque para as Despesas Gerais & Administrativas, que diluíram 1,4 p.p. no período.

O EBITDA ajustado consolidado somou R\$ 61,6 milhões no 1T26, crescimento de 12,6% YoY, com margem EBITDA de 24,5% (-1,2 p.p. YoY). Vale destacar a robusta geração de caixa operacional, que totalizou R\$51,4 milhões no período.

O lucro líquido ajustado consolidado alcançou R\$ 41,5 milhões no 1T26, crescimento de +6,3% YoY, com margem líquida de 16,5% (-1,8 p.p. vs 1T25).



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Os avanços conquistados ao longo de 2025 reforçaram a solidez da Track&Field e criaram bases importantes para o início de 2026. Neste primeiro trimestre, seguimos evoluindo de forma consistente, sustentados pela força da marca, qualidade da execução e crescente integração do nosso ecossistema.

O *sell out* da Track&Field atingiu R\$ 442,9 milhões no IT26, crescimento de 16,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, com avanço de 12,1% em *same store sales*. A receita líquida consolidada somou R\$ 251,2 milhões, alta de 18,0% versus o IT25, refletindo a evolução consistente de todas as frentes de negócio, com destaque para o crescimento de 29,7% nas vendas de mercadorias para franquias, 16,8% na rede própria e 12,8% na receita de *royalties*.

O EBITDA ajustado totalizou R\$ 61,6 milhões, crescimento de 12,6% em relação ao IT25, enquanto o lucro líquido ajustado alcançou R\$ 41,5 milhões no período, avanço de 6,3% na comparação anual.

No digital, avançamos na estratégia *omnichannel*, com crescimento de 28,5% no *e-commerce* captado no trimestre, que passou a representar 12,6% do *sell out* total. A integração entre canais seguiu evoluindo operacionalmente, com 66% do volume vendido online sendo atendido por meio do *ship from store*, reforçando o papel estratégico da nossa rede física na experiência do cliente e na expansão das vendas digitais.

A plataforma TFSports atingiu mais de 1,3 milhão de usuários ao final do período, expansão de 37,6% em relação ao ano anterior. Esse avanço reflete a crescente conexão do público com nossa proposta de valor e a relevância das experiências promovidas pela marca. Neste primeiro trimestre, realizamos 1.091 eventos que reuniram mais de 130 mil inscritos, e contamos com uma comunidade de treinadores que desempenham papel fundamental na ativação de aulas, treinos e experiências ligadas ao bem-estar.

A expansão e a modernização da rede física continuaram avançando no trimestre, com a inauguração de 6 novas franquias e a modernização de 3 unidades franqueadas, uma delas integrada ao TFC Food & Market. Encerramos o IT26 com 441 lojas, sendo 385 franquias e 56 unidades próprias, incluindo 14 outlets. Deste total, 17 lojas contam com operações do TFC Food & Market, além da unidade localizada no escritório da Companhia, reforçando a integração entre experiência, conveniência e bem-estar dentro do ecossistema da marca.

Em janeiro, inauguramos nossa terceira franquias em Portugal, localizada no Cascais Shopping, ampliando a presença da Track&Field na região. Seguimos evoluindo no plano de expansão para 2026, com a perspectiva de inauguração de mais duas franquias em Lisboa, sendo uma unidade integrada a uma academia e outra localizada no Chiado, uma das regiões mais tradicionais e movimentadas da cidade.

Seguimos confiantes na consistência da nossa estratégia de ecossistema *wellness* e na capacidade da Track&Field de continuar progredindo de forma sustentável, ampliando a conexão entre marca, produto, experiência e bem-estar. Agradecemos aos nossos clientes, colaboradores, franqueados, parceiros e acionistas pela confiança e pelo compromisso com a construção de um ecossistema cada vez mais relevante, que segue gerando valor de forma contínua para todos os envolvidos.

Tabela | Resumo dos Indicadores Financeiros

São Paulo, 11 de maio de 2026 – A Track & Field CO S.A. (B3: TFCO4) anuncia seus resultados do primeiro trimestre de 2026 (1T26).

R\$ mil, exceto quando indicado	1T26	1T25	Var.
Indicadores Operacionais			
Sell Out Total¹	442.900	380.648	16,4%
Same Store Sales	12,1%	24,8%	-12,7 p.p.
Total Captado por E-commerce	55.985	43.567	28,5%
Número de Lojas	441	402	9,7%
Próprias	56	53	5,7%
Franquias	385	349	10,3%
Ticket Médio (R\$)	399,66	388,91	2,8%
Resultados Financeiros			
Receita Líquida	251.158	212.786	18,0%
Lucro Bruto	150.183	129.818	15,7%
<i>Margem Bruta</i>	59,8%	61,0%	-1,2 p.p.
EBITDA	63.790	58.586	8,9%
<i>Margem EBITDA</i>	25,4%	27,5%	-2,1 p.p.
EBITDA Ajustado²	61.614	54.716	12,6%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	24,5%	25,7%	-1,2 p.p.
Lucro Líquido	34.401	34.791	-1,1%
<i>Margem Líquida</i>	13,7%	16,4%	-2,7 p.p.
Lucro Líquido Ajustado³	41.474	39.023	6,3%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	16,5%	18,3%	-1,8 p.p.
Caixa Líquido⁴	63.637	50.440	26,2%
Equivalentes Líq. Caixa⁵	163.908	138.374	18,5%

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

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

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

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

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

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

 Sell Out

Sell Out Captado por Canal (R\$ mil)	1T26	1T25	Var.
Franquias	258.320	222.048	16,3%
Lojas Próprias	128.596	115.034	11,8%
E-commerce	55.985	43.567	28,5%
Sell out total	442.900	380.648	16,4%

Sell out Faturado por canal (R\$ mil)	1T26	1T25	Var.
Franquias	280.132	239.500	17,0%
Lojas Próprias	143.816	128.523	11,9%
E-commerce ¹	18.952	12.625	50,1%
Sell out total	442.900	380.648	16,4%

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

O sell out total atingiu R\$ 442,9 milhões no primeiro trimestre de 2026, um crescimento de 16,4% em relação ao 1T25, mesmo diante de uma base comparativa mais forte, acompanhado pelo avanço de 12,1% YoY em SSS (*Same Store Sales*).

A performance do período foi impulsionada pela combinação entre expansão da rede (+39 lojas YoY), maior eficiência operacional, redução de ruptura em loja, incremento no volume de lançamentos e boa aceitação da nova coleção 126.

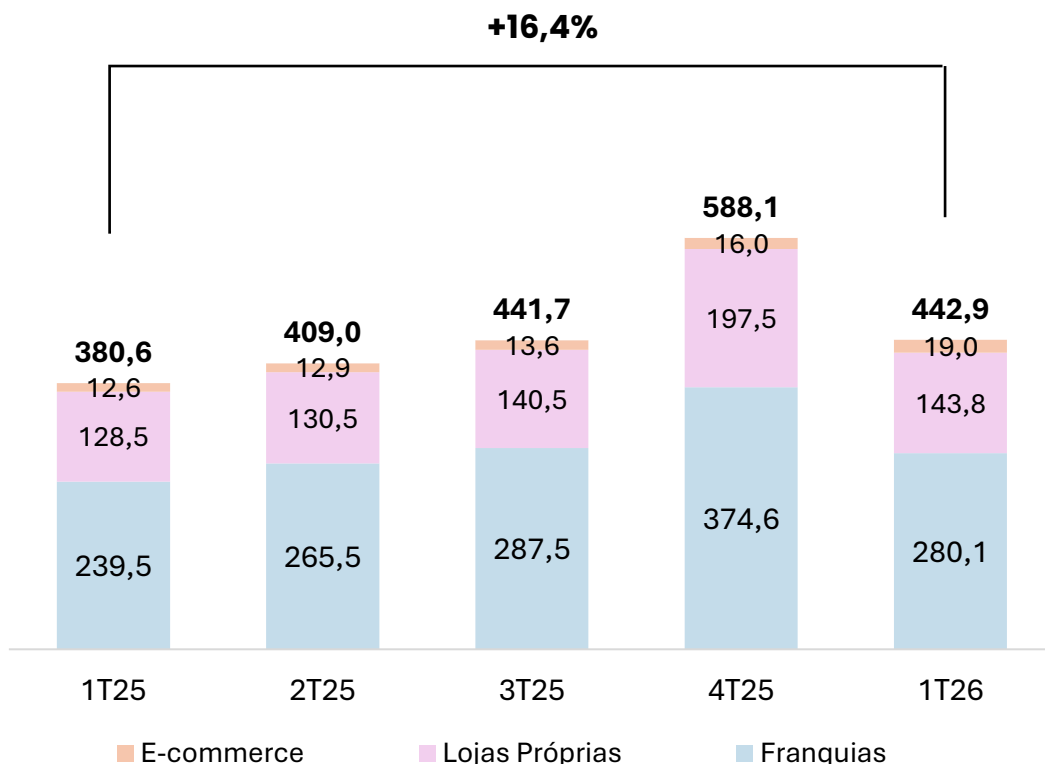
Os investimentos na modernização da rede seguem gerando ganhos relevantes. Em 2025, foram realizadas reformas em lojas importantes, que já contribuem para os resultados observados: as unidades revitalizadas avançaram 26,4% YoY no trimestre, com destaque para o crescimento de 35,6% YoY nas lojas próprias e de 20,9% YoY nas franquias, evidenciando o potencial de captura de vendas por meio da melhoria dos pontos de venda e da experiência dos clientes.

O trimestre também apresentou evolução consistente dos indicadores comerciais, refletindo maior engajamento dos consumidores com a marca e boa conversão nas lojas. A dinâmica de consumo foi beneficiada pelo aumento do fluxo de clientes nas lojas, impulsionado pela agenda de eventos, e pela crescente integração entre marca, conteúdo e influência. Como resultado, houve crescimento de 13,5% no número de tickets e de 10,5% no volume de peças vendidas.

No digital, a estratégia *omnichannel* continuou evoluindo de forma sólida. As vendas captadas pelo e-commerce cresceram 28,5% no trimestre, alcançando participação de 12,6% do sell out total (+1,2 p.p. YoY). A expansão de iniciativas como a Vitrine Infinita, presente em 388 lojas, reforça a integração entre canais e a capacidade da Companhia de oferecer uma experiência de compra cada vez mais fluida e conveniente ao consumidor.

Sell Out Faturado

R\$ milhões



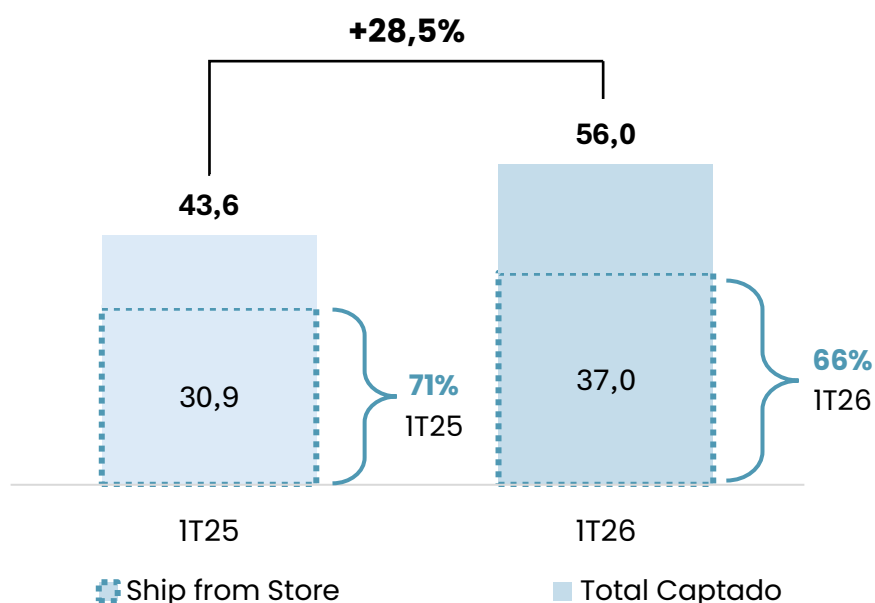
A integração entre os canais físico e digital seguiu avançando no trimestre, com as lojas desempenhando papel cada vez mais relevante na operação logística da Companhia. Soluções como *ship from store* e *pick up in store* continuam contribuindo para maior agilidade nas entregas, conveniência ao consumidor e ganho de eficiência operacional.

No trimestre, 66% do volume vendido via e-commerce foi atendido por meio do *ship from store*, reforçando a relevância da rede física como suporte estratégico para o crescimento das vendas digitais.

A estratégia omnicanal segue ampliando a integração entre canais e a eficiência da operação logística. Ao final do trimestre, 38 lojas atuavam como *sellers* nacionais, respondendo por 38,5% do *sell out* digital, enquanto outras 380 unidades operavam como *sellers* locais, representando 27,7% das vendas online. Os 33,8% restantes foram faturados pelo centro de distribuição da Companhia, reforçando a complementaridade entre lojas e CD no atendimento à demanda digital.

E-commerce (captado)

R\$ milhões



→ Receita Líquida

Receita Líquida (R\$ mil)	1T26	1T25	Var.
Vendas de mercadorias	69.705	53.738	29,7%
Royalties	42.883	38.014	12,8%
Varejo (Rede Própria)	126.447	108.283	16,8%
Eventos/tfmall	11.118	11.945	-6,9%
Outros	1.005	806	24,7%
Receita Líquida Total	251.158	212.786	18,0%

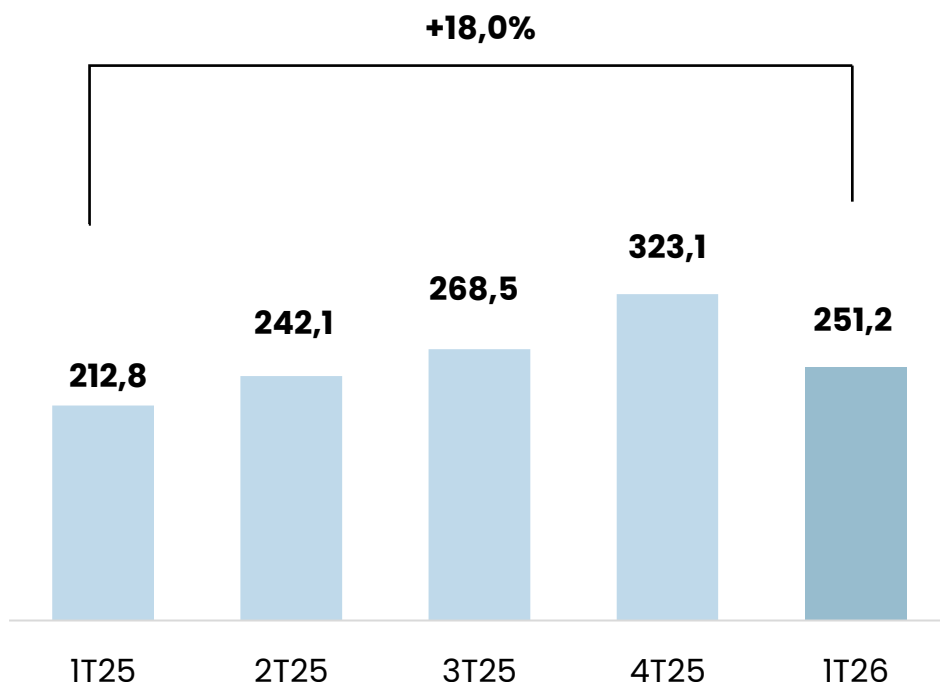
No 1T26, registramos R\$ 251,2 milhões, representando um aumento de 18,0% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O canal de vendas para franquias registrou crescimento de 29,7% na comparação anual, atingindo R\$ 69,7 milhões, aumentando sua representatividade na receita total em 2,5 p.p., reflexo da aceleração na expansão da rede, com adição de 36 novas franquias em relação ao período anterior, somado à boa aceitação da nova coleção de inverno entre franqueados e à maior eficiência no momento da troca de coleção. Importante ressaltar que o maior nível de abastecimento das franquias tende a se traduzir em maior geração de *royalties* nos períodos subsequentes.

O canal de varejo (rede própria) cresceu 16,8% no trimestre, atingindo R\$ 126,4 milhões. Apesar da evolução nominal, sua participação na receita total recuou 0,5 p.p., diante do aumento de representatividade do *sell in*. Esse resultado é atribuído ao forte desempenho das lojas próprias, refletindo as vendas no período de liquidação, a expansão da base de lojas e o forte crescimento de 35,6% YoY nas unidades próprias reformadas.

Receita Líquida

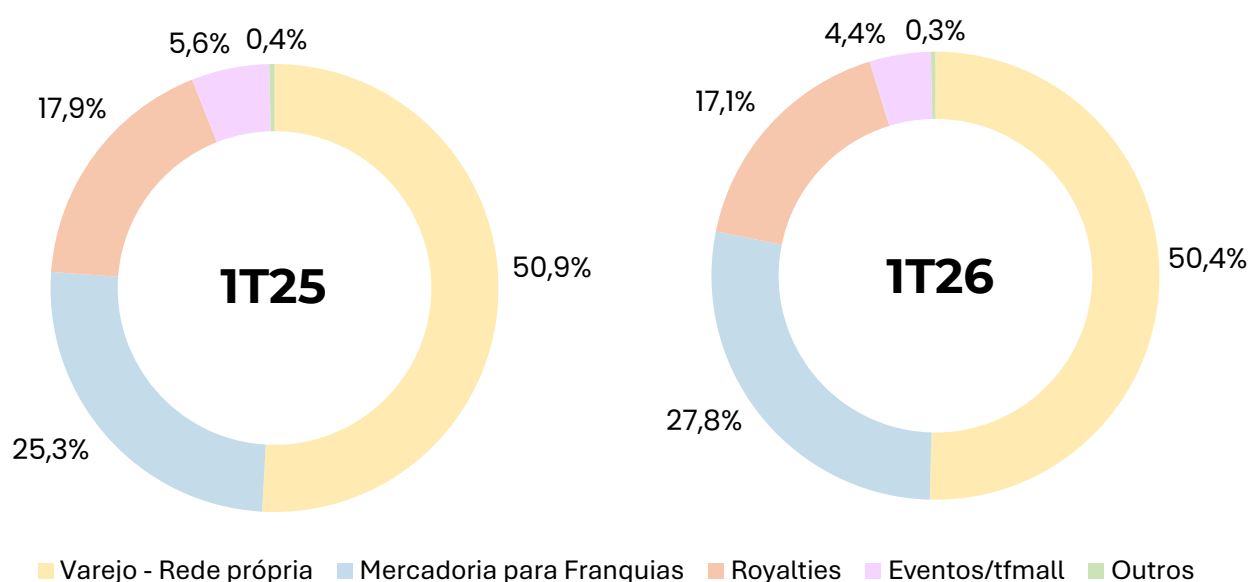
R\$ milhões



A receita proveniente de *royalties* somou R\$ 42,9 milhões, com crescimento de 12,8% em relação ao 1T25, e redução de 0,8 p.p. em sua representatividade na receita líquida total. O avanço nominal reflete o sólido desempenho das vendas nas franquias, beneficiadas tanto por melhorias no abastecimento, quanto pela expansão orgânica da rede. Vale destacar que as franquias reformadas também apresentaram desempenho superior, com crescimento de 20,9% YoY.

Por fim, a receita líquida da TFSports – que engloba eventos e o tfmall – totalizou R\$ 11,1 milhões, registrando uma queda de 6,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. O principal fator que impactou essa linha de receita foi o encerramento do benefício fiscal do PERSE (Programa Emergencial de Retomada do Setor de Eventos), que resultou na retomada da apuração de PIS e COFINS pela TFSports. Neutralizando esse efeito, o crescimento da receita de TFSports no período seria de 5,7% YoY.

Composição da Receita Líquida (%)



→ Lucro Bruto

Lucro Bruto (R\$ mil)	1T26	1T25	Var.
Lucro Bruto	150.183	129.818	15,7%
<i>Margem Bruta</i>	<i>59,8%</i>	<i>61,0%</i>	<i>-1,2 p.p.</i>

O lucro bruto do trimestre atingiu R\$150,2 milhões, com crescimento de 15,7% em relação ao 1T25. A margem bruta foi de 59,8%, perdendo 1,2 p.p. YoY, refletindo principalmente o aumento do *sell in* no mix de negócios.

Como resultado de uma virada de coleção mais eficiente, houve um maior volume de vendas para franquias (canal de menor margem), elevando sua participação na receita total em 2,5 p.p. YoY. Em contrapartida, os canais de lojas próprias e *royalties* reduziram sua representatividade em 0,5 p.p. e 0,8 p.p., respectivamente.

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





Despesas Operacionais Ajustadas

Despesas Operacionais Ajustadas (R\$ mil)	1T26	1T25	Var.
Com Vendas	50.869	41.179	23,5%
<i>% Com Vendas s/ RL Geral</i>	20,3%	19,4%	0,9 p.p.
Gerais e Administrativas	37.176	34.411	8,0%
<i>% Gerais e Administrativas s/ RL Geral</i>	14,8%	16,2%	-1,4 p.p.
Despesas Operacionais	88.045	75.590	16,5%
<i>%Total Despesas Operacionais s/ RL Geral</i>	35,1%	35,5%	-0,4 p.p.
Outras receitas (despesas) operacionais	524	-489	-207,2%
Total Despesas (receitas) Operacionais – sem depreciação	88.569	75.101	17,9%
<i>%Total Despesas (receitas) Operacionais s/ RL Geral</i>	35,3%	35,3%	0,0 p.p.
Depreciação	4.674	3.569	30,9%
Total Despesas (receitas) operacionais – com depreciação	93.243	78.670	18,5%
<i>%Total Despesas Operacionais s/ RL Geral</i>	37,1%	37,0%	0,1 p.p.

Nota: A tabela com a conciliação das despesas ajustadas se encontra na página 23.

As despesas operacionais ajustadas representaram 35,3% da receita líquida no 1T26, em linha com o mesmo período do ano anterior.

Nas despesas com vendas, o efeito positivo decorrente da maior participação do canal de franquias na composição da receita foi neutralizado pelos investimentos realizados em marketing, resultando em um aumento de 0,9 p.p. na representatividade dessa linha sobre a receita líquida. Vale destacar que a base de comparação do 1T25 foi atípica, uma vez que os investimentos em marketing naquele período ocorreram em patamar reduzido, diante do forte crescimento orgânico registrado pela Companhia. A partir do 3T25, os investimentos foram retomados em níveis mais aderentes à estratégia da marca, patamar que se manteve no 1T26, em linha com os últimos trimestres.

Por outro lado, as despesas administrativas seguiram apresentando evolução positiva, com redução de 1,4 p.p. em relação à receita líquida, mesmo diante da implementação do segundo turno no centro de distribuição, iniciativa voltada a suportar o crescimento da demanda e ampliar a eficiência operacional. Desconsiderando tais investimentos, a diluição das despesas administrativas teria sido ainda mais expressiva.

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


EBITDA

EBITDA (R\$ mil e %)	1T26	1T25	Var.
Lucro Líquido	34.401	34.791	-1,1%
(+) Imposto de Renda e CS	9.001	7.845	14,7%
(+) Resultado Financeiro Líquido	10.438	7.685	35,8%
(+) Depreciação e amortização	9.950	8.266	20,4%
EBITDA	63.790	58.586	8,9%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>25,4%</i>	<i>27,5%</i>	<i>-2,1 p.p.</i>
(+) Ajuste IFRS-16	-8.424	-7.032	19,8%
(+) Ajuste Não Recorrente	6.248	3.162	97,6%
EBITDA Ajustado	61.614	54.716	12,6%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>24,5%</i>	<i>25,7%</i>	<i>-1,2 p.p.</i>

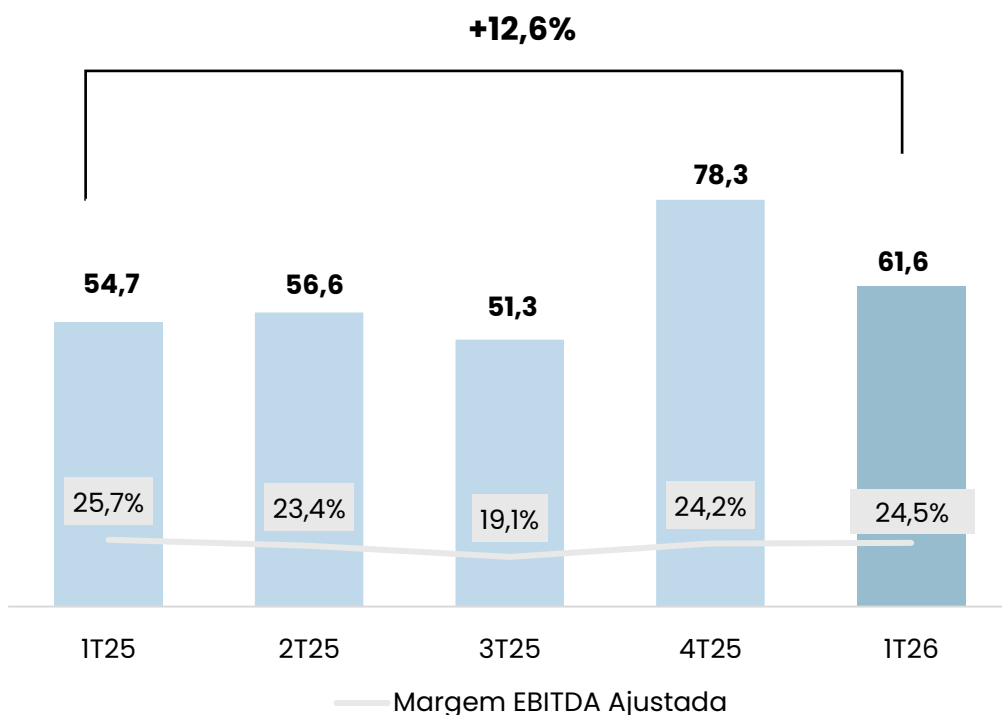
Nota: A tabela com a abertura dos Não Recorrentes se encontra na página 24.

Excluindo os efeitos do IFRS-16 e despesas não recorrentes, o EBITDA ajustado consolidado alcançou R\$61,6 milhões no 1T26, um crescimento de 12,6% vs o mesmo período do ano anterior.

A margem EBITDA ajustada atingiu 24,5%, com retração de 1,2 p.p. YoY, refletindo a redução de 1,2 p.p. na margem bruta, impactada por um mix de canais desfavorável no trimestre, efeito que tende a ser normalizado nos próximos períodos com a realização dos *royalties*. Desconsiderando esse efeito de mix, a margem EBITDA teria permanecido estável em relação ao mesmo período do ano anterior.

EBITDA Ajustado

R\$ milhões



→ Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ mil)	1T26	1T25	Var.
Receitas Financeiras	785	1.105	-29,0%
Despesas Financeiras	-11.223	-8.790	27,7%
Juros IFRS 16	-5.526	-4.389	25,9%
Outras Despesas Financeiras	-5.697	-4.401	29,5%
Resultado Financeiro	-10.438	-7.685	35,8%
Efeito Líquido dos Ajustes	5.534	4.398	25,8%
Resultado Financeiro Ajustado*	-4.904	-3.287	49,2%

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

O resultado financeiro foi negativo em R\$ 10,4 milhões no 1T26, pressionado pelo aumento das despesas financeiras com contratos de arrendamento mercantil e pela redução das receitas financeiras no período.

Excluindo os efeitos contábeis do IFRS-16 e outros itens não recorrentes, o resultado financeiro ajustado encerrou o trimestre em R\$ 4,9 milhões negativo.

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



→ Lucro Líquido

Lucro Líquido (R\$ mil e %)	1T26	1T25	Var.
Lucro Líquido	34.401	34.791	-1,1%
<i>Margem Líquida</i>	<i>13,7%</i>	<i>16,4%</i>	<i>-2,7 p.p.</i>
(+) Ajuste IFRS-16	2.072	1.682	23,2%
(+) Ajuste Não Recorrente	5.001	2.550	96,1%
Lucro Líquido Ajustado	41.474	39.023	6,3%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>16,5%</i>	<i>18,3%</i>	<i>-1,8 p.p.</i>

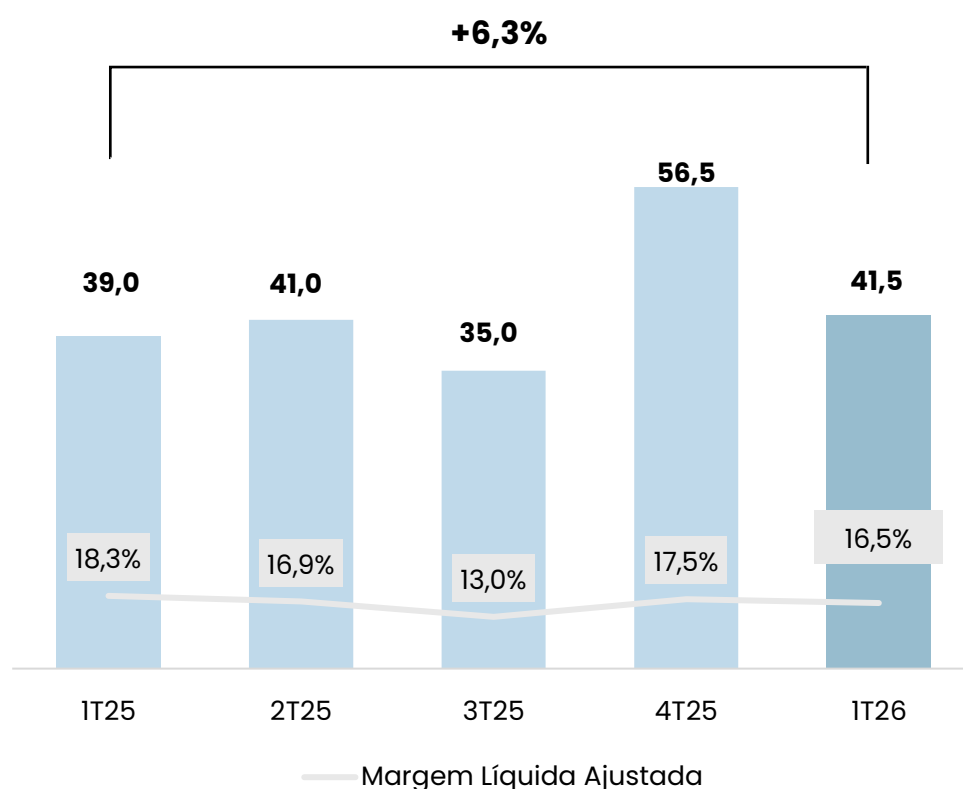
Nota: A tabela com a abertura dos Não Recorrentes se encontra na página 24.

O lucro líquido ajustado consolidado, desconsiderando os efeitos do IFRS-16 e despesas não recorrentes, totalizou R\$ 41,5 milhões no 1T26, um crescimento de 6,3% em relação aos R\$ 39,0 milhões registrados no mesmo período de 2025.

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

Lucro Líquido Ajustado

R\$ milhões





TFSports	1T26	1T25	Var.
Usuários no Aplicativo (mil)	1.314,4	955,0	37,6%
Eventos realizados (proprietários e trainers)	1.091	854	27,8%
Inscritos em Eventos (mil)	130,2	106,9	21,8%
Número de Treinadores (mil)	8,0	8,3	-4,2%

Ao final do trimestre, a plataforma TFSports ultrapassou a marca de 1,3 milhão de usuários, uma expansão de 37,6% em relação ao ano anterior.

Esse crescimento reflete a alta aderência do público à nossa proposta de valor e à densidade de nossa agenda de experiências. Somente no primeiro trimestre, realizamos 1.091 eventos (+27,8% YoY), que mobilizaram 130,2 mil inscritos (+21,8% YoY). A plataforma é reforçada por uma base de 8 mil treinadores cadastrados, que atuam como agentes de ativação de aulas e treinos, conectando a marca diretamente à rotina de bem-estar dos nossos clientes.

No aspecto financeiro, os impactos da TFSports no EBITDA consolidado da Companhia representaram 2,1% da receita líquida no 1T26. É importante destacar que essa performance demonstra a resiliência da unidade de negócio, que manteve-se em linha com as projeções mesmo diante da retomada da apuração de PIS e COFINS após o encerramento do benefício fiscal do PERSE, em abril de 2025.

O tfmall encerrou o período com uma curadoria estratégica de 28 marcas ativas, sendo 12 adicionadas nos últimos 12 meses. A seleção criteriosa dessas marcas assegura uma oferta de produtos alinhada ao perfil de consumo dos nossos clientes, fortalecendo o posicionamento do *marketplace* no segmento de *wellness*. No 1T26, o GMV apresentou crescimento de 127,3% YoY, acompanhado de maior volume de peças vendidas, refletindo a evolução da base de marcas e o ganho de tração da plataforma.

 Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ mil)	1T26	1T25
Caixa Líquido Gerado (aplicado) nas Atividades Operacionais	51,4	59,0
Caixa Líquido Gerado (aplicado) nas Atividades de Investimento	-10,7	-8,6
Caixa Líquido Gerado (aplicado) nas Atividades de Financiamento	-12,3	-23,4
Aumento / Redução de Caixa e Equivalentes de Caixa	28,4	27,0
Saldo Inicial de Caixa	35,3	23,4
Saldo Final de Caixa	63,6	50,4

O fluxo de caixa das atividades operacionais atingiu R\$ 51,4 milhões no 1T26, preservando um patamar robusto de geração de caixa. A comparação anual reflete efeitos pontuais relacionados ao aumento de 54,9% no volume de IR/CS pagos e ao maior consumo de capital de giro em estoques, em linha com a estratégia de manutenção de níveis mais robustos e otimizados para aprimorar o fluxo de abastecimento da rede. Adicionalmente, a maior participação do *sell in* no mix de vendas contribuiu para um alongamento natural dos prazos de recebimento.

O caixa destinado a atividades de investimento totalizou uma aplicação de R\$ 10,7 milhões (+24,6% vs 1T25), direcionados, especialmente, às reformas e inaugurações de lojas próprias previstas para os próximos períodos e ao aprimoramento da plataforma TFSports.

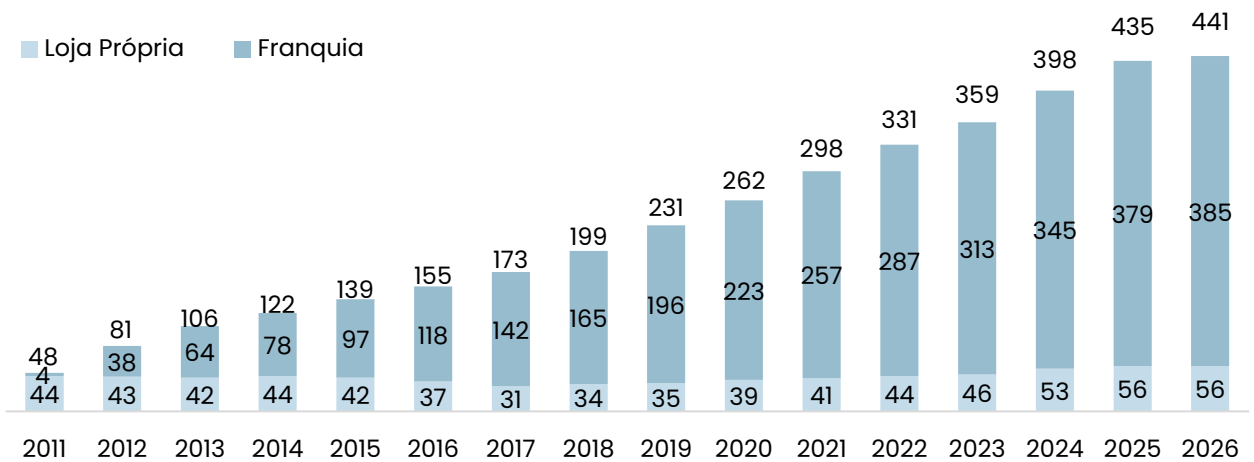
Em relação ao fluxo de financiamento, houve uma redução de 47,1% no consumo de caixa. A melhora decorre da ausência de recompras de ações no trimestre, diferentemente do 1T25, quando o último plano ativo de recompras demandou R\$ 15,3 milhões.

Encerramos o período com um saldo líquido de caixa de R\$ 63,6 milhões e uma liquidez total – incluindo recebíveis de cartões – de R\$ 163,9 milhões.

Mantemos nossa estrutura de endividamento zero, preservando o ritmo de investimentos no varejo e a consolidação do ecossistema TFSports. Tais resultados reforçam a capacidade da Companhia de financiar o crescimento e a inovação com geração de caixa próprio.

EXPANSÃO

NÚMERO DE LOJAS

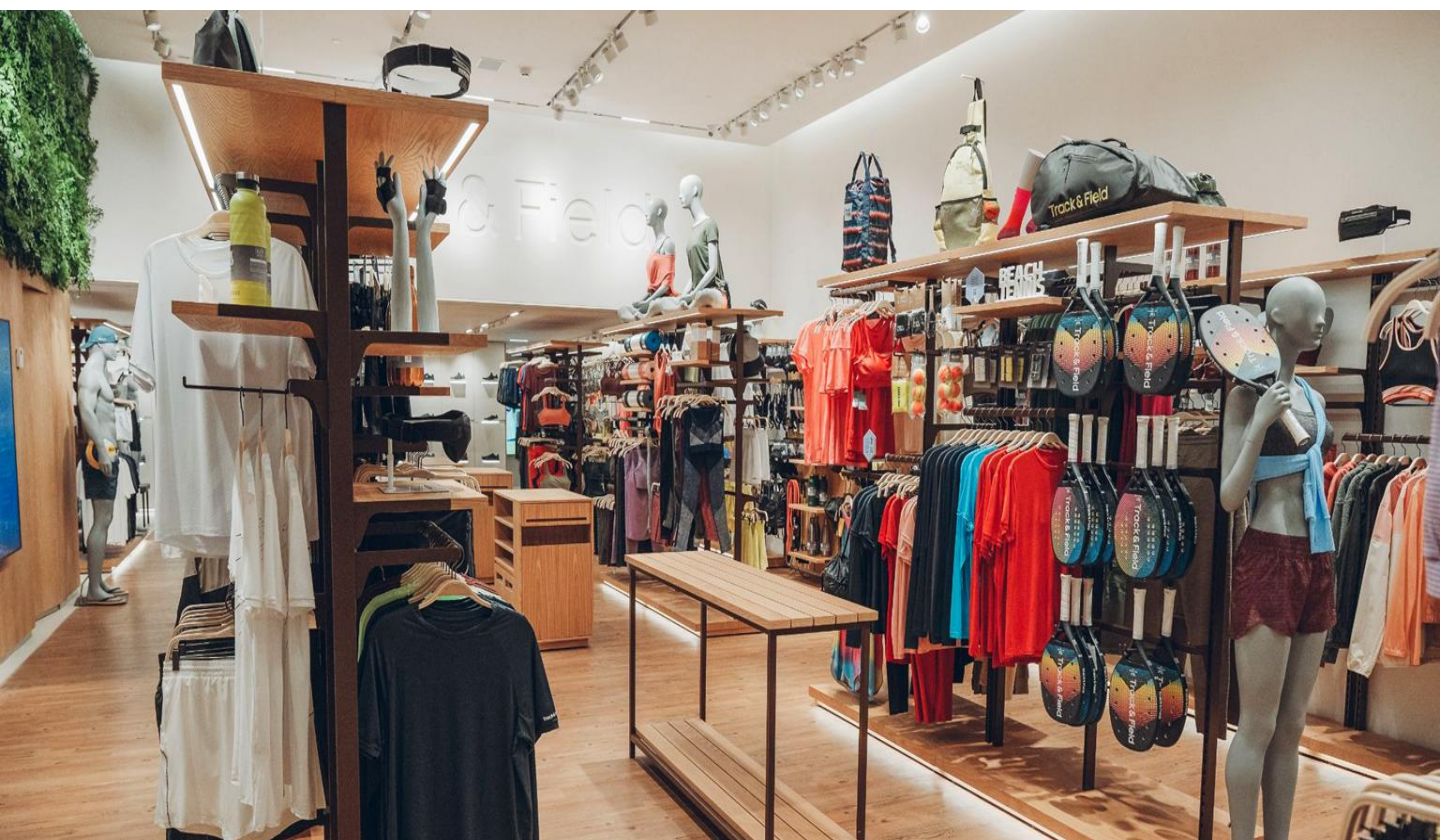


Nota: E-Commerce considerado como 1 loja própria.

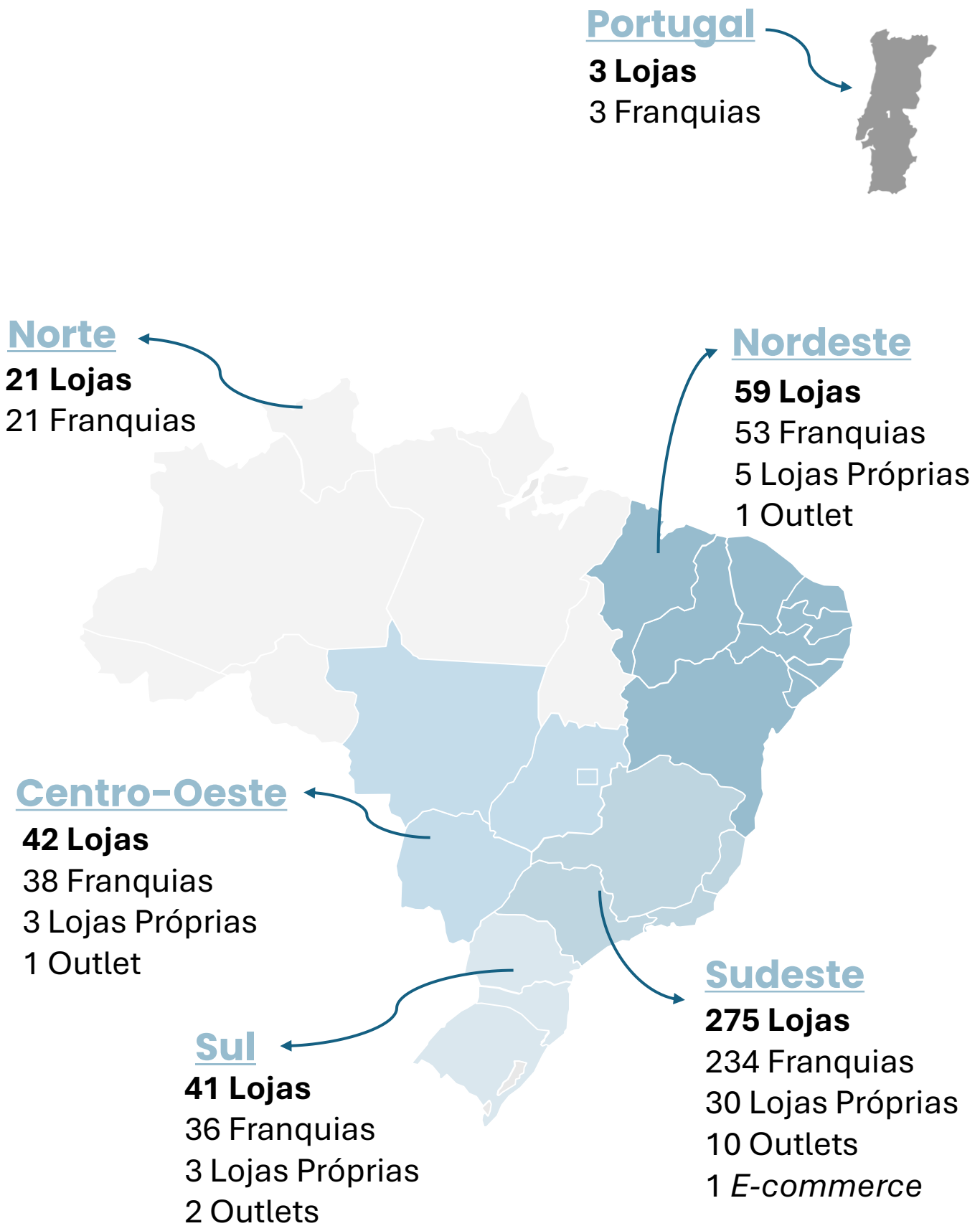
A expansão e a modernização da rede física mantiveram um ritmo acelerado. Durante o primeiro trimestre, foram inauguradas 6 novas franquias e encerramos o período com 441 lojas, distribuídas entre 385 franquias e 56 lojas próprias (incluindo 14 outlets).

Paralelamente à expansão, avançamos no cronograma de revitalização da base existente. No trimestre, modernizamos 3 unidades franqueadas, uma delas contendo uma unidade do TFC. Atualmente, 17 lojas da rede já contam com a operação do TFC Food & Market, além da unidade localizada no escritório, totalizando 18 operações ativas.

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



MAPA DE LOJAS



ANEXOS

Track & Field



Demonstração do Resultado do Exercício Ajustada (Sem Efeito do IFRS-16 e Não Recorrente)

R\$ mil	1T26	1T25
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS DE MERCADORIAS E SERVIÇOS PRESTADOS	251.158	212.786
Custo das mercadorias vendidas e dos serviços prestados	-100.975	-82.968
LUCRO BRUTO	150.183	129.818
<i>Margem Bruta</i>	59,8%	61,0%
Despesas operacionais	-92.719	-79.160
Com vendas	-53.360	-42.809
Gerais e administrativas	-39.359	-36.351
<i>% Total das Despesas Operacionais sobre a Receita Líquida</i>	36,9%	37,2%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	-524	489
Total Despesas (receitas) Operacionais	-93.243	-78.671
<i>% Total das Despesas (receitas) Operacionais sobre a Receita Líquida</i>	37,1%	37,0%
EBITDA Ajustado	61.614	54.716
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	24,5%	25,7%
Depreciação e Amortização	-4.674	-3.569
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	56.940	51.147
RESULTADO FINANCEIRO Ajustado	-4.904	-3.287
Receitas financeiras	785	1.105
Despesas financeiras	-5.689	-4.392
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO IRPJ/CSLL	52.036	47.860
IRPJ/CSLL	-10.562	-8.837
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO	41.474	39.023
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	16,5%	18,3%

Nota: As tabelas com a abertura dos Não Recorrentes se encontram nas páginas 23 e 24.

Demonstração do Resultado do Exercício

R\$ mil	1T26	1T25
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS DE MERCADORIAS E SERVIÇOS PRESTADOS	251.158	212.786
Custo das mercadorias vendidas e dos serviços prestados	-100.975	-82.968
LUCRO BRUTO	150.183	129.818
<i>Margem Bruta</i>	<i>59,8%</i>	<i>61,0%</i>
Despesas operacionais	-95.819	-79.987
Com vendas	-51.307	-41.648
Gerais e administrativas	-44.512	-38.339
<i>% Total das Despesas Operacionais sobre a Receita Líquida</i>	<i>38,2%</i>	<i>37,6%</i>
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	-524	490
Total Despesas (receitas) Operacionais	-96.343	-79.497
<i>% Total das Despesas (receitas) Operacionais sobre a Receita Líquida</i>	<i>38,4%</i>	<i>37,4%</i>
EBITDA	63.790	58.586
<i>Margem EBITDA</i>	<i>25,4%</i>	<i>27,5%</i>
Depreciação e Amortização	-9.950	-8.266
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	53.840	50.321
RESULTADO FINANCEIRO	-10.438	-7.685
Receitas financeiras	785	1.105
Despesas financeiras	-11.223	-8.790
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO IRPJ/CSLL	43.402	42.636
IRPJ/CSLL	-9.001	-7.845
LUCRO LÍQUIDO	34.401	34.791
<i>Margem Líquida</i>	<i>13,7%</i>	<i>16,4%</i>

Impactos do IFRS-16

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

Linhas incluídas no BP pelo IFRS 16 (R\$ mil)	Com Efeito do IFRS 16 (A)	Sem Efeito do IFRS 16 (B)	Diferença (A-B)
Ativo - Direitos de Uso	169.086		169.086
Passivo - Arrendamentos a Pagar	178.837		178.837

1T26 Linhas afetadas pelo IFRS 16 (R\$ mil)	Com Efeito do IFRS 16 (A)	Sem Efeito do IFRS 16 (B)	Diferença (A-B)
Despesas Operacionais (excl. Depreciação e Amortização)	- 86.393	- 94.817	8.424
Despesas Depreciação e Amortização	- 9.950	- 4.674	- 5.276
Resultado Financeiro	- 10.438	- 4.912	- 5.526
IRPJ/CSLL	- 9.001	- 9.306	305
Lucro Líquido	34.401	36.473	- 2.072
EBITDA	63.790	55.366	8.424

Ajustes Não Recorrentes

Conciliação das Despesas Ajustadas (R\$ mil)	1T26	1T25
Despesas operacionais	96.343	79.497
Depreciação e amortização	-9.950	-8.266
Total Despesas (receitas) Operacionais – sem depreciação	86.393	71.231
(+) Ajuste IFRS-16	8.424	7.032
Despesas comerciais	6.135	5.346
Despesas administrativas	2.289	1.686
(+) Ajuste Não Recorrente	-6.248	-3.162
Despesas comerciais	-31	-213
Reversão aluguel reformadas – pop up's	0	-213
Consultorias não recorrentes	-31	0
Despesas administrativas	-6.218	-2.949
Remuneração variável complementar 2025	-3.281	0
Plano de Opção/ Não-caixa	-1.865	-1.345
Consultorias não recorrentes	-694	-1.359
Outros gastos não recorrentes	-377	-245
Total Despesas (receitas) Operacionais Ajustadas – sem depreciação	88.569	75.101

Ajustes Não Recorrentes

Conciliação do EBITDA Ajustado (R\$ mil)	1T26	1T25
EBITDA	63.790	58.586
(+) Ajuste IFRS-16	-8.424	-7.032
(+) Ajuste Não Recorrente	6.248	3.162
Remuneração variável complementar 2025	3.281	0
Rescisões	377	245
Consultorias não recorrentes	725	909
Efeitos fiscais extemporâneos	0	450
Reversão aluguel reformadas - pop up's	0	213
Plano de Opção/ Não-caixa	1.865	1.345
EBTIDA Ajustado	61.614	54.716

Conciliação do Lucro Líquido Ajustado (R\$ mil)	1T26	1T25
Lucro Líquido	34.401	34.791
(+) Ajuste IFRS-16	2.377	2.054
(+) Ajuste Não Recorrente	4.695	2.178
Remuneração variável complementar 2025	3.281	0
IRPJ/CSLL sobre ajustes	-1.561	-992
Consultorias não recorrentes	725	909
Efeitos fiscais extemporâneos	8	458
Reversão aluguel reformadas - pop up's	0	213
Plano de Opção/ Não-caixa	1.865	1.345
Outros gastos não recorrentes	377	245
Lucro Líquido Ajustado	41.474	39.023

Fluxo de Caixa

(R\$ mil)	1T26	1T25
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro líquido do período	34.401	34.791
AJUSTES PARA RECONCILIAR O LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO COM O CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS:		
Depreciação e amortização	10.525	8.771
Imposto de renda e contribuição social corrente e diferido	9.001	7.845
Constituição de perda projetada de estoque	453	510
Provisão (Reversão) para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	49	-186
Perdas de crédito de contas a receber	191	79
Provisão de ILP	1.967	1.345
Perda de crédito esperada	-142	-146
Baixa de ativo imobilizado	13	0
Reconhecimento (perda) de créditos tributários	-43	0
Juros s/ arrendamento - direito de uso	5.526	4.389
Atualização monetária líquida	-203	-231
VARIAÇÃO NOS ATIVOS E PASSIVOS OPERACIONAIS:		
Contas a receber	65.116	67.992
Estoques	-47.722	-39.602
Impostos a recuperar	-3	-659
Depósitos judiciais	-10	432
Outros créditos	-4.758	-4.953
Fornecedores	-8.460	-5.912
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	4.205	-1.337
Obrigações tributárias	-14.443	-12.485
Alugueis a pagar	-2.230	-1.506
Outras obrigações	10.156	7.688
Caixa gerado pelas atividades operacionais	63.589	66.825
Imposto de renda e contribuição social pagos	-12.171	-7.859
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	51.418	58.966
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Aquisição de imobilizado e intangível	-10.689	-8.579
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento	-10.689	-8.579
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Juros sobre o capital próprio pagos	-1.232	-809
Arrendamentos direito de uso pagos	-9.409	-7.223
Recompra de ações	-1.705	-15.322
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento	-12.346	-23.354
VARIAÇÃO CAMBIAL SOBRE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA DE CONTROLADA NO EXTERIOR		
	- 1	- 3
AUMENTO (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	28.382	27.030
SALDO INICIAL DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	35.255	23.410
SALDO FINAL DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	63.637	50.440

Balanço Patrimonial

(R\$ mil)	31/03/2026	31/03/2025
ATIVO		
CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	63.637	50.440
Contas a receber	221.457	173.739
Estoques	384.205	328.488
Impostos a recuperar	6.612	4.875
Outros créditos	21.054	14.723
TOTAL DO ATIVO CIRCULANTE	696.965	572.265
NÃO CIRCULANTE		
Depósitos judiciais	3.486	3.092
Imposto de renda e contribuição social diferidos	6.214	4.873
Impostos a recuperar	2.922	5.223
Arrendamentos direito de uso	169.086	137.636
Imobilizado	97.552	80.053
Intangível	26.908	26.259
TOTAL DO ATIVO NÃO CIRCULANTE	306.168	257.136
TOTAL DO ATIVO	1.003.133	829.401
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
CIRCULANTE		
Fornecedores	80.475	75.780
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	53.737	40.607
Obrigações tributárias	27.316	22.701
Arrendamentos direito de uso a pagar	17.923	16.532
Dividendos e JSCP a pagar	48.873	36.221
Outras obrigações	18.222	18.500
TOTAL DO PASSIVO CIRCULANTE	246.546	210.341
NÃO CIRCULANTE		
Arrendamentos direito de uso a pagar	160.914	130.699
Provisão para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	4.204	4.340
TOTAL DO PASSIVO NÃO CIRCULANTE	165.118	135.039
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	336.148	336.148
Ações em tesouraria	-39.157	-56.470
Reserva de capital	-22.826	-11.442
Reserva de incentivos fiscais	8.663	8.663
Reserva de lucros	282.009	178.712
Outros resultados abrangentes	1.871	1.873
Lucro do período	21.719	26.537
TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	588.427	484.021
Participação de não controladores	3.042	0
TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	591.469	484.021
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.003.133	829.401

Medições não contábeis

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Medições não contábeis

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



Track
& Field

Relações com Investidores

ri@tf.com.br

<https://www.tfco.com.br/ri/>

RESULTS 1Q26

Track & Field



Video conference
May 12 (Tuesday)
9am EUA-EST | 10am Brasília

Click here to access the
video conference

Operational Highlights

Sell-out reached R\$ 442.9 million in 1Q26, up **+16.4%** vs. 1Q25, with **+12.1% growth in same-store sales (SSS)**. Highlight for **remodeled stores**, which posted **+26.4% YoY** growth.

Digitally captured sales accounted for **12.6% of the Company's total sell-out** (+1.2 p.p. vs. 1Q25), with **e-commerce channel sales growing +28.5% YoY**.

Infinite shelf ("vitrine infinita") ended the quarter with **388 connected stores** (+59 vs. 1Q25), whose sales represented **11.2% of digitally captured sell-out**.

We opened 6 franchise stores during the period, ending the quarter with **441 stores across the network**. In addition, **3 franchise stores were remodeled, one of which was integrated with the TFC operation**.

We inaugurated our third franchise store in Portugal, further expanding the brand's international presence.

With more than 1.3 million users (+37.6% YoY), the TFSports platform continues to grow, **with more than one thousand events held during the quarter** (+27.8% YoY) and 130.2 thousand participants registered (+21.8%). In addition, the platform now has 8 thousand registered coaches.

In 1Q26, **tfmall GMV increased 127.3% YoY**, accompanied by higher sales volume in units sold.

TFC Food&Market sales increased 54.1% vs. 1Q25, with **+12.6% growth in SSS**. The **number of customers served rose 40.3%**, reflecting strong brand acceptance in the food and supplements market.

Net Promoter Score (NPS) remained at 81 points in 1Q26, sustaining a consistently high level and reinforcing the Company's commitment to delivering accelerated growth combined with **excellence in customer experience and service quality**.



Financial Highlights

Consolidated net revenue reached R\$ 251.2 million in 1Q26, up +18.0% vs. 1Q25 (R\$ 212.8 million), driven by +29.7% YoY growth in merchandise sales to franchisees (sell-in).

Gross profit for the quarter totaled R\$ 150.2 million (+15.7% vs. 1Q25), with a gross margin of 59.8% (-1.2 p.p. YoY), reflecting a **temporary channel mix effect**, with **higher sell-in contribution** to total revenue. **Excluding this impact, gross margin would have remained stable year over year.**

Adjusted operating expenses represented 35.3% of net revenue in 1Q26, in line with the prior year, **with emphasis on General & Administrative expenses, which diluted by 1.4 p.p. over the period.**

Adjusted consolidated EBITDA totaled R\$ 61.6 million in 1Q26, up +12.6% YoY, with an EBITDA margin of **24.5%** (-1.2 p.p. YoY). It is worth highlighting the **strong operating cash generation, which reached R\$ 51.4 million in the period.**

Adjusted consolidated net income reached R\$ 41.5 million in 1Q26, up +6.3% YoY, with a **net margin of 16.5%** (-1.8 p.p. vs. 1Q25).



MESSAGE FROM MANAGEMENT

The achievements delivered throughout 2025 reinforced Track&Field's strength and established important foundations for the beginning of 2026. In this first quarter, we continued to evolve consistently, supported by the strength of the brand, quality execution, and the growing integration of our ecosystem.

Track&Field's sell-out reached R\$442.9 million in 1Q26, representing growth of 16.4% compared to the same period last year, with same store sales increasing by 12.1%. Consolidated net revenue totaled R\$251.2 million, up 18.0% versus 1Q25, reflecting the consistent evolution across all business fronts, highlighted by a 29.7% increase in merchandise sales to franchisees, 16.8% growth in the owned store network, and a 12.8% increase in royalty revenue.

Adjusted EBITDA totaled R\$61.6 million, up 12.6% versus 1Q25, while adjusted net income reached R\$41.5 million in the period, representing annual growth of 6.3%.

In digital, we continued advancing our omnichannel strategy, with e-commerce captured sales growing 28.5% in the quarter, reaching 12.6% of total sell-out. Channel integration also continued to advance operationally, with 66% of online sales volume fulfilled through ship-from-store, reinforcing the strategic role of our physical network in the customer experience and in driving digital sales growth.

The TFSports platform surpassed 1.3 million users at the end of the period, representing expansion of 37.6% versus the previous year. This progress reflects the increasing connection between consumers and our value proposition, as well as the relevance of the experiences promoted by the brand. During the first quarter, we held 1,091 events that gathered more than 130 thousand participants, supported by a strong community of trainers who play a fundamental role in activating classes, training sessions, and wellness-related experiences.

The expansion and modernization of our physical network also progressed during the quarter, with the opening of 6 new franchises and the renovation of 3 franchised stores, one of which integrated with TFC Food & Market. We ended 1Q26 with 441 stores, comprising 385 franchises and 56 owned stores, including 14 outlets. Of this total, 17 stores feature TFC Food & Market operations, in addition to the unit located at the Company's headquarters, reinforcing the integration between experience, convenience, and wellness within the brand's ecosystem.

In January, we inaugurated our third franchise in Portugal, located at Cascais Shopping, further expanding Track&Field's presence in the region. We continue to advance our 2026 expansion plan, with the perspective of opening two additional franchises in Lisbon, including one unit integrated with a fitness center and another located in Chiado, one of the city's most traditional and vibrant districts.

We remain confident in the consistency of our wellness ecosystem strategy and in Track&Field's ability to continue progressing sustainably, further strengthening the connection between brand, product, experience, and well-being. We thank our customers, employees, franchisees, partners, and shareholders for their trust and commitment to building an increasingly relevant ecosystem that continues to generate value consistently for all stakeholders.

THE MANAGEMENT

Table | Summary of Indicators

São Paulo, May 11, 2026 – Track & Field CO S.A. (B3: TFCO4) announces its results for the first quarter of 2026 (1Q26).

R\$ thousand, except when	1Q26	1Q25	Chg. %
Operational Indicators			
Total Sell Out¹	442,900	380,648	16.4%
Same Store Sales	12.1%	24.8%	-12.7 p.p.
Sales by E-commerce	55,985	43,567	28.5%
Number of Stores	441	402	9.7%
Company-operated	56	53	5.7%
Franchises	385	349	10.3%
Average Ticket (R\$)	399.66	388.91	2.8%
Financial Results			
Net Revenue	251,158	212,786	18.0%
Gross Profit	150,183	129,818	15.7%
<i>Gross Margin</i>	59.8%	61.0%	-1.2 p.p.
EBITDA	63,790	58,586	8.9%
<i>EBITDA Margin</i>	25.4%	27.5%	-2.1 p.p.
Adjusted EBITDA²	61,614	54,716	12.6%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	24.5%	25.7%	-1.2 p.p.
Net Income	34,401	34,791	-1.1%
<i>Net Margin</i>	13.7%	16.4%	-2.7 p.p.
Adjusted Net Income³	41,474	39,023	6.3%
<i>Adjusted Net Margin</i>	16.5%	18.3%	-1.8 p.p.
Net Cash⁴	63,637	50,440	26.2%
Net Cash Equivalents⁵	163,908	138,374	18.5%

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

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

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

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

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

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



Sell Out

Captured Sell out per Channel (R\$ thousand)	1Q26	1Q25	Chg. %
Franchises	258,320	222,048	16.3%
Company-operated stores	128,596	115,034	11.8%
E-commerce	55,985	43,567	28.5%
Total Sell Out	442,900	380,648	16.4%

Billed Sell out per channel (R\$ thousand)	1Q26	1Q25	Chg. %
Franchises	280,132	239,500	17.0%
Company-operated stores	143,816	128,523	11.9%
E-commerce ¹	18,952	12,625	50.1%
Total Sell Out	442,900	380,648	16.4%

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

Total sell-out reached R\$442.9 million in the first quarter of 2026, representing growth of 16.4% versus 1Q25, despite a stronger comparison base, accompanied by a 12.1% YoY increase in Same Store Sales (SSS).

The quarter's performance was driven by the combination of network expansion (+39 stores YoY), greater operational efficiency, lower in-store stockouts, increased product launches, and strong acceptance of the new Winter 2026 collection.

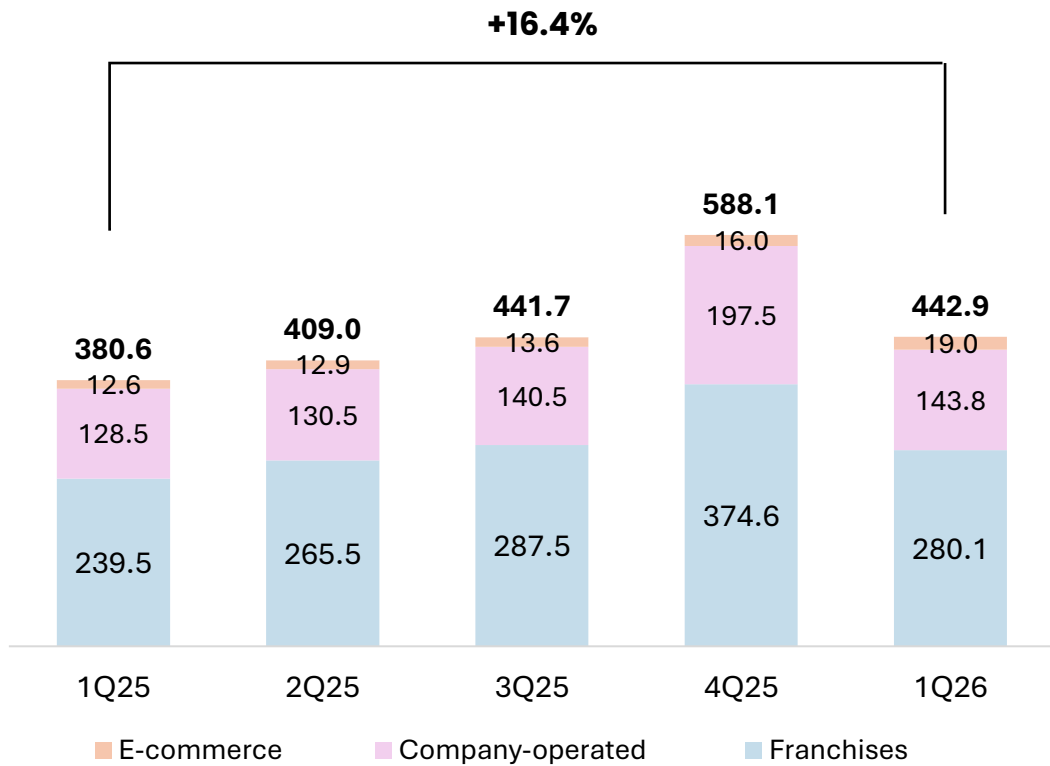
Investments in network modernization continue to generate meaningful gains. Throughout 2025, the Company completed renovations in key stores, which are already contributing to current results: renovated units recorded growth of 26.4% YoY during the quarter, highlighted by increases of 35.6% YoY in owned stores and 20.9% YoY in franchises, demonstrating the sales capture potential generated through improvements in points of sale and customer experience.

The quarter also showed consistent improvement in commercial indicators, reflecting stronger consumer engagement with the brand and solid in-store conversion rates. Consumption dynamics benefited from increased customer traffic in stores, driven by the event agenda and the growing integration between brand, content, and influence. As a result, the number of transactions increased by 13.5%, while units sold grew 10.5%.

In digital, the omnichannel strategy continued to evolve solidly. E-commerce captured sales increased 28.5% in the quarter, reaching 12.6% of total sell-out (+1.2 p.p. YoY). The expansion of initiatives such as Infinite Showcase, now available in 388 stores, further reinforces channel integration and the Company's ability to provide an increasingly seamless and convenient shopping experience for consumers.

Billed Sell Out

R\$ million



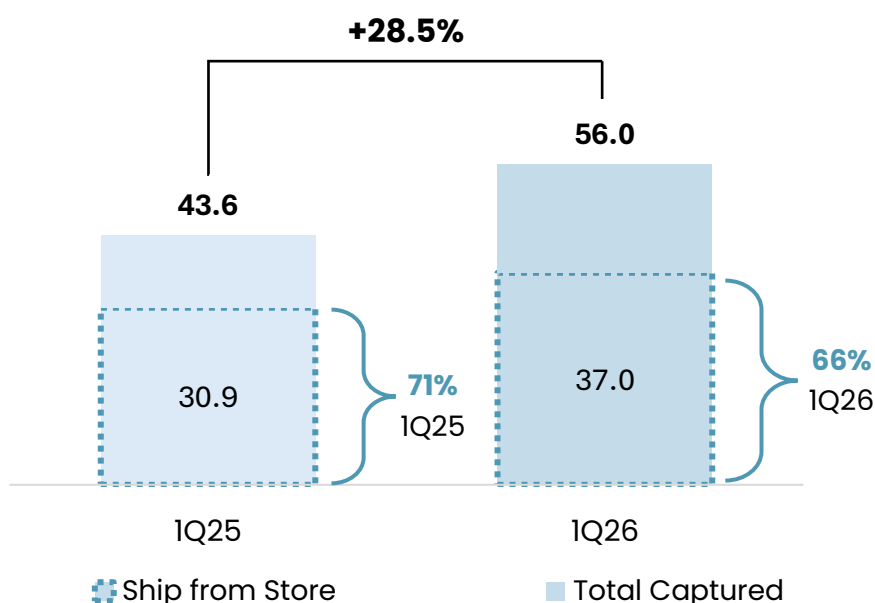
The integration between physical and digital channels continued to advance during the quarter, with stores playing an increasingly relevant role in the Company’s logistics operations. Solutions such as ship-from-store and pick-up-in-store continue to contribute to faster deliveries, greater consumer convenience, and improved operational efficiency.

During the quarter, 66% of e-commerce sales volume was fulfilled through ship-from-store, reinforcing the relevance of the physical network as a strategic support for the growth of digital sales.

The omnichannel strategy continues to enhance channel integration and logistics efficiency. At the end of the quarter, 38 stores operated as national sellers, accounting for 38.5% of digital sell-out, while an additional 380 stores operated as local sellers, representing 27.7% of online sales. The remaining 33.8% was fulfilled through the Company’s distribution center, reinforcing the complementary role between stores and the distribution center in serving digital demand.

E-commerce (captured)

R\$ million



→ Net Revenue

Net Revenue (R\$ thousand)	1Q26	1Q25	Chg. %
Sales of Goods	69,705	53,738	29.7%
Royalties	42,883	38,014	12.8%
Retail (Own Chain)	126,447	108,283	16.8%
Events/tfmall	11,118	11,945	-6.9%
Others	1,005	806	24.7%
Total Net Revenue	251,158	212,786	18.0%

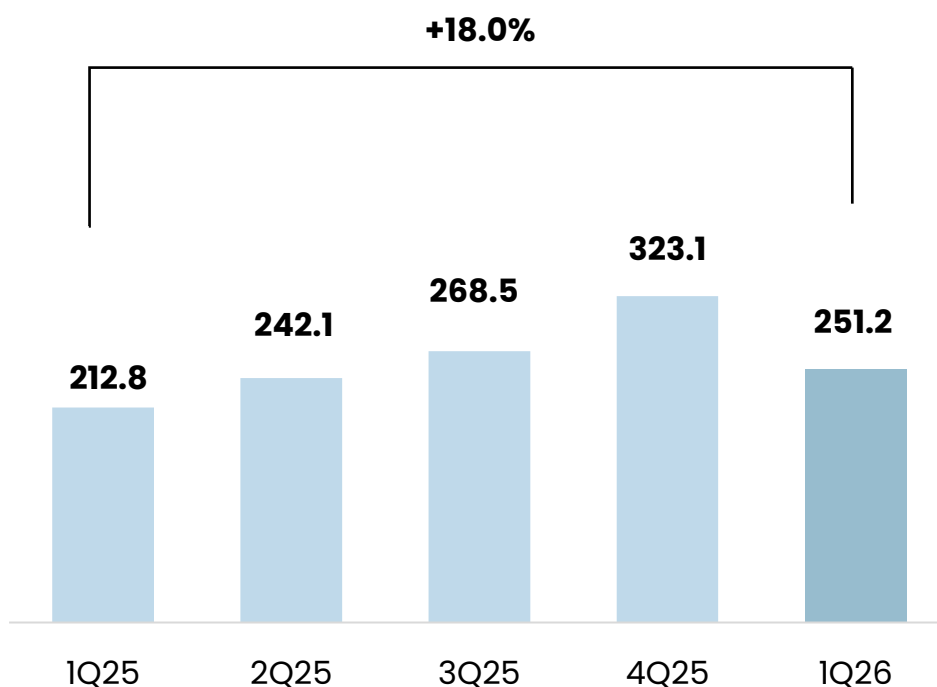
In 1Q26, net revenue totaled R\$251.2 million, representing an increase of 18.0% compared to the same period of the previous year.

The franchise sales channel recorded annual growth of 29.7%, reaching R\$69.7 million and increasing its share of total revenue by 2.5 p.p. This performance reflects the acceleration of network expansion, with the addition of 36 new franchises compared to the prior-year period, combined with the strong acceptance of the new winter collection among franchisees and greater efficiency during the collection transition process. It is important to highlight that the higher level of franchise inventory replenishment is expected to translate into stronger royalty generation in subsequent periods.

The retail channel (owned store network) grew 16.8% in the quarter, reaching R\$126.4 million. Despite the nominal increase, its share of total revenue decreased by 0.5 p.p., due to the higher contribution from sell-in operations. This performance was driven by the strong results of owned stores, reflecting sales during the clearance period, the expansion of the store base, and the robust 35.6% YoY growth of renovated owned stores.

Net Revenue

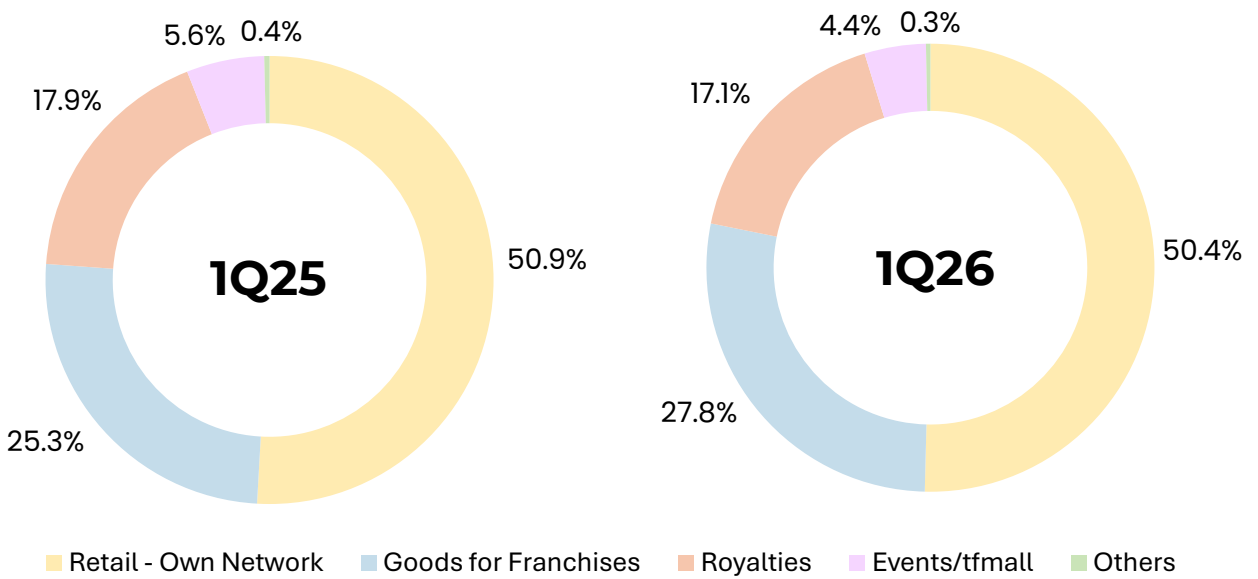
R\$ million



Revenue from royalties totaled R\$42.9 million, increasing 12.8% versus 1Q25, while its share of total net revenue decreased by 0.8 p.p. The nominal growth reflects the solid sales performance of franchise stores, supported both by improvements in inventory replenishment and by the organic expansion of the network. It is also worth highlighting that renovated franchise stores delivered superior performance, with growth of 20.9% YoY.

Lastly, TFSports net revenue – which includes events and tfmall – totaled R\$11.1 million, representing a decline of 6.9% compared to the same period of the previous year. The main factor impacting this revenue line was the expiration of the PERSE tax incentive program (Emergency Program for the Recovery of the Events Sector), which resulted in the resumption of PIS and COFINS taxation for TFSports. Excluding this effect, TFSports revenue growth in the period would have been 5.7% YoY.

Net Revenue Breakdown (%)



→ Gross Profit

Gross Profit (R\$ thousand)	1Q26	1Q25	Chg. %
Gross Profit	150,183	129,818	15.7%
<i>Gross Margin</i>	<i>59.8%</i>	<i>61.0%</i>	<i>-1.2 p.p.</i>

Gross profit for the quarter reached R\$150.2 million, representing growth of 15.7% compared to 1Q25. Gross margin totaled 59.8%, decreasing by 1.2 p.p. YoY, mainly reflecting the higher contribution of sell-in operations within the business mix.

As a result of a more efficient collection transition, the Company recorded a higher volume of sales to franchisees (a lower-margin channel), increasing its share of total revenue by 2.5 p.p. YoY. In contrast, the contribution of owned stores and royalties declined by 0.5 p.p. and 0.8 p.p., respectively.

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



 Adjusted Operating Expenses

Adjusted Operating Expenses (R\$ thousand)	1Q26	1Q25	Chg. %
Sales	50,869	41,179	23.5%
<i>% With Sales over General NR</i>	20.3%	19.4%	0.9 p.p.
General and Administrative	37,176	34,411	8.0%
<i>% G&A over General NR</i>	14.8%	16.2%	-1.4 p.p.
Operating Expenses	88,045	75,590	16.5%
<i>%Total Operating Expenses over General NR</i>	35.1%	35.5%	-0.4 p.p.
Other Operating Revenues (Expenses)	524	-489	-207.2%
Total Operating Expenses (Revenue) - wo/ depreciation	88,569	75,101	17.9%
<i>Total Operating Expenses (Revenue) over General NR</i>	35.3%	35.3%	0.0 p.p.
Depreciation	4,674	3,569	30.9%
Total Operating Expenses (Revenue) - w/ depreciation	93,243	78,670	18.5%
<i>%Total Operating Expenses over General NR</i>	37.1%	37.0%	0.1 p.p.

Note: The table showing the opening of Non-Recurring can be found on page 23.

Adjusted operating expenses represented 35.3% of net revenue in 1Q26, remaining in line with the same period of the previous year.

In selling expenses, the positive effect from the higher participation of the franchise channel in the revenue mix was offset by marketing investments, resulting in a 0.9 p.p. increase in the share of this line as a percentage of net revenue. It is worth noting that the comparison base in 1Q25 was atypical, as marketing investments in that period were at a reduced level, given the strong organic growth recorded by the Company. From 3Q25 onwards, investments were resumed at levels more aligned with the brand's strategy, a pace that was maintained in 1Q26, in line with the last quarters.

On the other hand, administrative expenses continued to show positive evolution, declining by 1.4 p.p. relative to net revenue, even considering the implementation of a second shift at the distribution center, an initiative aimed at supporting demand growth and enhancing operational efficiency. Excluding these investments, the dilution of administrative expenses would have been even more significant.

As a result, despite the higher allocation of resources toward strengthening the brand and expanding operations, the Company maintained adjusted operating expenses stable as a percentage of net revenue, reinforcing its operational efficiency and ability to capture scale gains.

→ EBITDA

EBITDA (R\$ thousand and %)	1Q26	1Q25	Chg. %
Net Income	34,401	34,791	-1.1%
(+) Income Tax and CS (Social Contribution)	9,001	7,845	14.7%
(+) Net Financial Result	10,438	7,685	35.8%
(+) Depreciation and Amortization	9,950	8,266	20.4%
EBITDA	63,790	58,586	8.9%
<i>EBITDA Margin</i>	25.4%	27.5%	-2.1 p.p.
(+) IFRS-16 Adjustment	-8,424	-7,032	19.8%
(+) Non-Recurring Adjustments	6,248	3,162	97.6%
Adjusted EBITDA	61,614	54,716	12.6%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	24.5%	25.7%	-1.2 p.p.

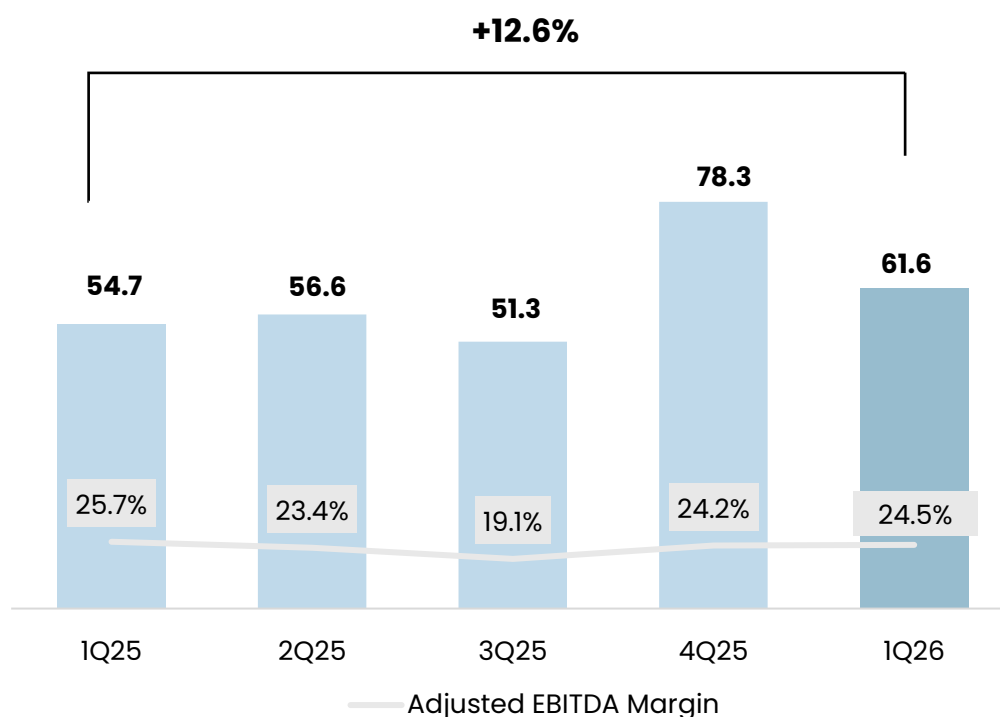
Note: The table showing the opening of Non-Recurring can be found on page 24.

Excluding the effects of IFRS 16 and non-recurring expenses, consolidated adjusted EBITDA reached R\$61.6 million in 1Q26, representing growth of 12.6% compared to the same period of the previous year.

Adjusted EBITDA margin totaled 24.5%, declining by 1.2 p.p. YoY, reflecting the 1.2 p.p. decrease in gross margin, impacted by an unfavorable channel mix during the quarter – an effect that is expected to normalize in the coming periods with the recognition of royalties. Excluding this mix effect, EBITDA margin would have remained stable compared to the same period of the previous year.

Adjusted EBITDA

R\$ million



→ Financial Result

Financial Result (R\$ thousand)	1Q26	1Q25	Chg. %
Financial Revenues	785	1,105	-29.0%
Financial Expenses	-11,223	-8,790	27.7%
IFRS-16 Interest	-5,526	-4,389	25.9%
Other Financial Expenses	-5,697	-4,401	29.5%
Financial Result	-10,438	-7,685	35.8%
Net Effect of Adjustments	5,534	4,398	25.8%
Adjusted Financial Result*	-4,904	-3,287	49.2%

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

Financial result was negative by R\$10.4 million in 1Q26, pressured by higher financial expenses related to lease agreements and lower financial income during the period.

Excluding the accounting effects of IFRS 16 and other non-recurring items, adjusted financial result totaled negative R\$4.9 million for the quarter.

Lastly, we highlight the Company's solid financial position, which once again ended the period with no indebtedness.



→ Net Income

Net Income (R\$ thousand and %)	1Q26	1Q25	Chg. %
Net Income	34,401	34,791	-1.1%
<i>Net Margin</i>	<i>13.7%</i>	<i>16.4%</i>	<i>-2.7 p.p.</i>
(+) IFRS-16 Adjustment	2,072	1,682	23.2%
(+) Non-Recurring Adjustments	5,001	2,550	96.1%
Adjusted Net Income	41,474	39,023	6.3%
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>16.5%</i>	<i>18.3%</i>	<i>-1.8 p.p.</i>

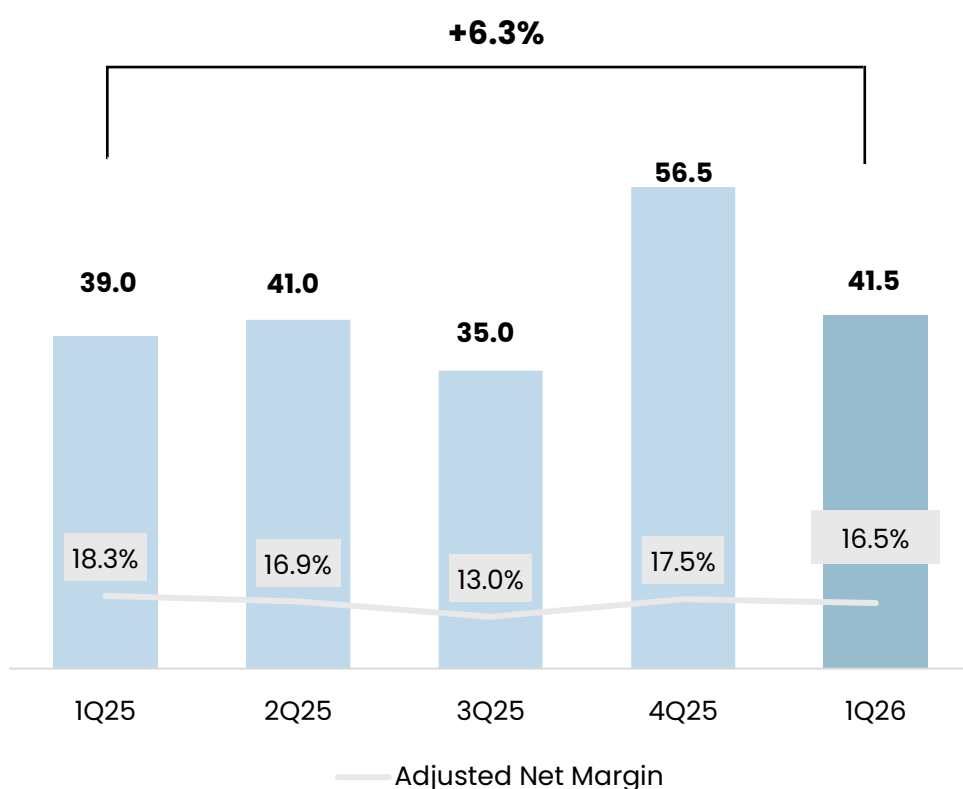
Note: The table showing the opening of Non-Recurring can be found on page 24.

Consolidated adjusted net income, excluding the effects of IFRS 16 and non-recurring expenses, totaled R\$41.5 million in 1Q26, representing growth of 6.3% compared to the R\$39.0 million recorded in the same period of 2025.

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

Adjusted Net Income

R\$ million





TFSports	1Q26	1Q25	Chg. %
Users on the App (thousand)	1,314.4	955.0	37.6%
Events (Proprietary and Trainer-led)	1,091	854	27.8%
Registration in Events (thousand)	130.2	106.9	21.8%
Number of Trainers (thousand)	8.0	8.3	-4.2%

At the end of the quarter, the TFSports platform surpassed 1.3 million users, representing growth of 37.6% compared to the previous year.

This growth reflects the strong alignment between consumers and our value proposition, as well as the increasing density of our experience-driven agenda. In the first quarter alone, we held 1,091 events (+27.8% YoY), which engaged 130.2 thousand participants (+21.8% YoY). The platform is further strengthened by a base of 8 thousand registered trainers, who act as facilitators for classes and training sessions, connecting the brand directly to our customers' wellness routines.

From a financial perspective, TFSports' impact on the Company's consolidated EBITDA represented 2.1% of net revenue in 1Q26. It is important to highlight that this performance demonstrates the resilience of the business unit, which remained in line with projections despite the resumption of PIS and COFINS taxation following the expiration of the PERSE tax incentive program in April 2025.

tfmall ended the period with a strategically curated portfolio of 28 active brands, including 12 added over the last 12 months. The careful selection of these brands ensures a product offering aligned with our customers' consumption profile, strengthening the marketplace's positioning within the wellness segment. In 1Q26, GMV grew 127.3% YoY, accompanied by higher units sold, reflecting the expansion of the brand base and the platform's growing traction.



Cash Flow

Cash Flow (R\$ thousand)	1T26	1T25
Net cash provided by (used in) operating activities	51.4	59.0
Net cash provided by (used in) investing activities	-10.7	-8.6
Net cash provided by (used in) financing activities	-12.3	-23.4
Increase / Reduction of Cash and Cash Equivalents	28.4	27.0
Cash Balance at the beginning of the period	35.3	23.4
Cash Balance at the end of the period	63.6	50.4

Cash flow from operating activities reached R\$51.4 million in 1Q26, maintaining a robust level of cash generation. The year-over-year comparison reflects one-off effects related to the 54.9% increase in income tax and social contribution payments, as well as higher working capital consumption in inventories, in line with the strategy of maintaining stronger and more optimized inventory levels to improve the network's replenishment flow. Additionally, the higher contribution of sell-in operations within the sales mix contributed to a natural extension of receivable terms.

Cash used in investing activities totaled R\$10.7 million (+24.6% vs. 1Q25), mainly allocated to the renovation and opening of owned stores scheduled for the coming periods, as well as to the enhancement of the TFSports platform.

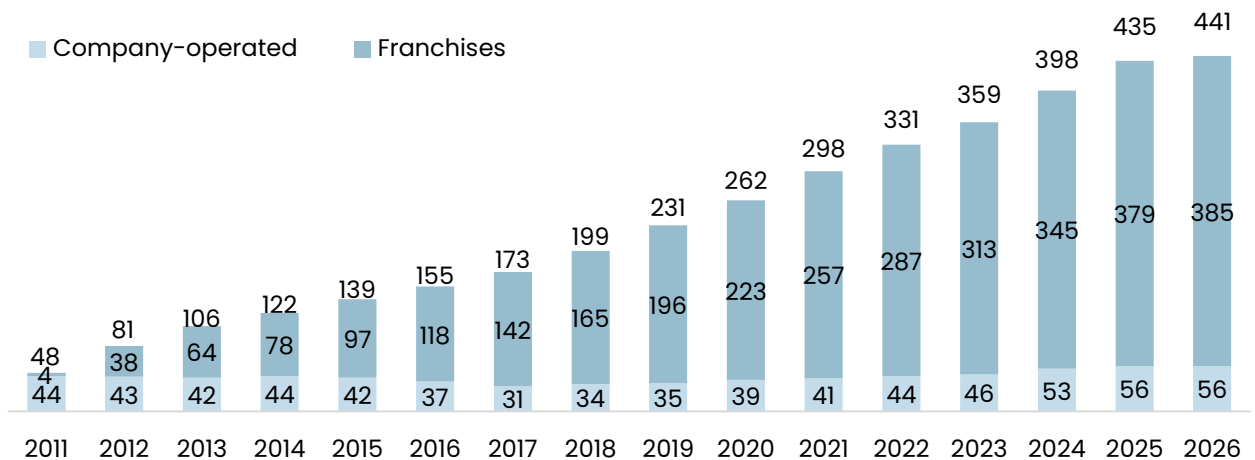
Regarding financing activities, cash consumption declined by 47.1%. This improvement was mainly driven by the absence of share repurchases during the quarter, unlike 1Q25, when the latest active share buyback program required R\$15.3 million.

We ended the period with net cash of R\$63.6 million and total liquidity – including credit card receivables – of R\$163.9 million.

We continue to maintain a zero-debt capital structure, while preserving the pace of investments in retail and the consolidation of the TFSports ecosystem. These results reinforce the Company's ability to fund growth and innovation through its own cash generation.

EXPANSION

NUMBER OF STORES



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

The expansion and modernization of the physical network continued at a strong pace. During the first quarter, 6 new franchises were opened, and we ended the period with 441 stores, comprising 385 franchises and 56 owned stores (including 14 outlets).

Alongside the expansion, we continued to advance the revitalization schedule of the existing store base. During the quarter, we modernized 3 franchised stores, one of which includes a TFC unit. Currently, 17 stores across the network already operate with the TFC Food & Market concept, in addition to the unit located at the Company's headquarters, totaling 18 active operations.

We remain committed to the ongoing evolution of our physical network and project that, by the end of 2026, 70% of the store base will be operating under this new standard.



RETAIL FOOTPRINT

Portugal

3 Stores
3 Franchises



North

21 Stores
21 Franchises

Northeast

59 Stores
53 Franchises
5 Company-operated
1 Outlet

Midwest

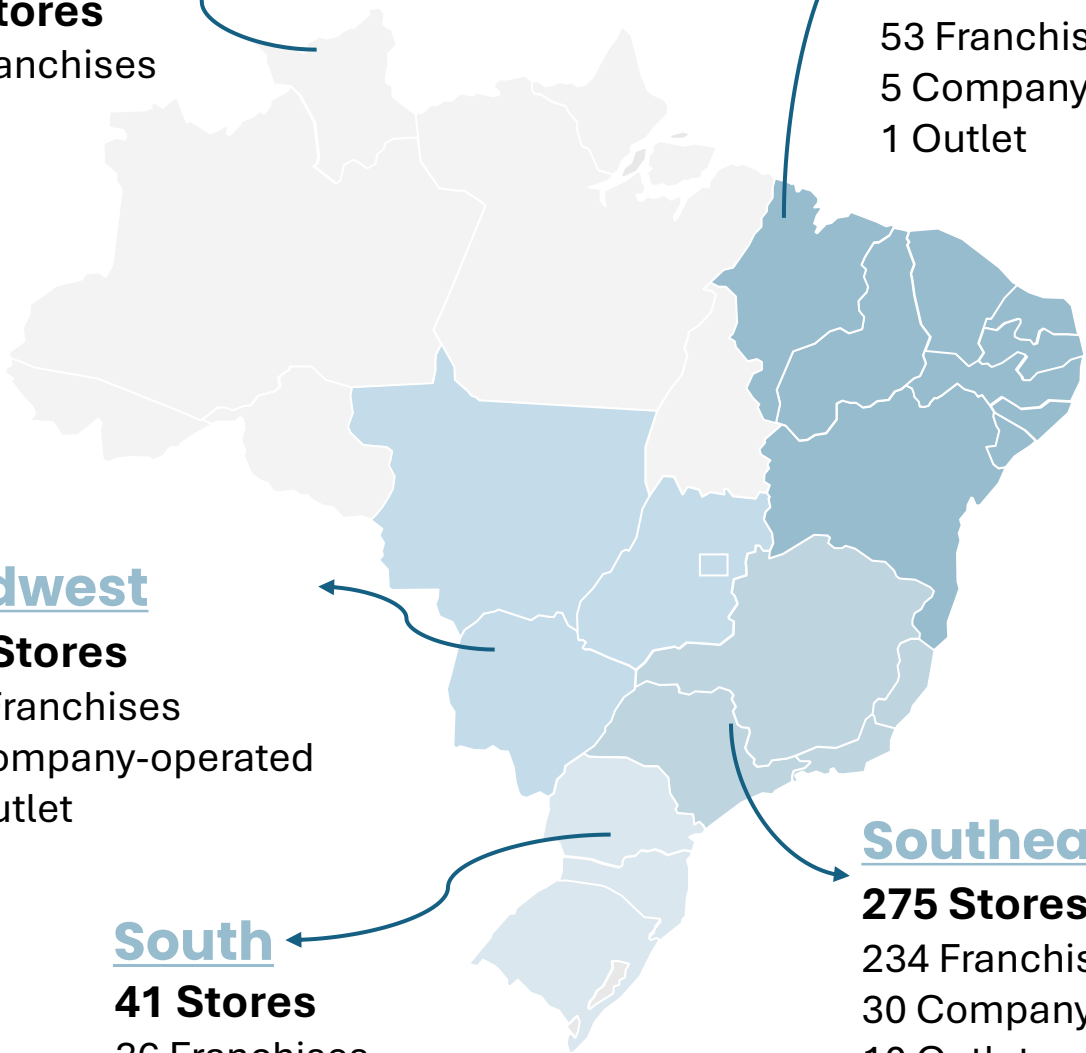
42 Stores
38 Franchises
3 Company-operated
1 Outlet

Southeast

275 Stores
234 Franchises
30 Company-operated
10 Outlets
1 *E-commerce*

South

41 Stores
36 Franchises
3 Company-operated
2 Outlets



APPENDIX

Track & Field



Income Statement for the Period

(Excluding IFRS-16 Effect and Non-Recurring Items)

R\$ thousand	1Q26	1Q25
NET REVENUE FROM SALES OF GOODS AND SERVICES PROVIDED	251,158	212,786
Cost of Goods Sold and Services Provided	-100,975	-82,968
GROSS PROFIT	150,183	129,818
<i>Gross Margin</i>	<i>59.8%</i>	<i>61.0%</i>
Operating Expenses	-92,719	-79,160
Selling Expenses	-53,360	-42,809
General and Administrative	-39,359	-36,351
<i>% Total Operating Expenses over General NR</i>	<i>36.9%</i>	<i>37.2%</i>
Other Operating Expenses (Revenues), Net	-524	489
Total Operating Expenses (Revenues)	-93,243	-78,671
<i>% Total Operating Expenses (Revenues) over General NR</i>	<i>37.1%</i>	<i>37.0%</i>
Adjusted EBITDA	61,614	54,716
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>24.5%</i>	<i>25.7%</i>
Depreciation and Amortization	-4,674	-3,569
EARNINGS BEFORE FINANCIAL RESULT	56,940	51,147
ADJUSTED FINANCIAL RESULT	-4,904	-3,287
Financial Revenues	785	1,105
Financial Expenses	-5,689	-4,392
OPERATING INCOME BEFORE IR AND CS	52,036	47,860
INCOME TAX AND CS (SOCIAL CONTRIBUTION)	-10,562	-8,837
ADJUSTED NET INCOME	41,474	39,023
<i>Adjusted net margin</i>	<i>16.5%</i>	<i>18.3%</i>

Note: The table showing the opening of Non-Recurring can be found on page 23 and 24.

Income Statement for the Period

R\$ thousand	1Q26	1Q25
NET REVENUE FROM SALES OF GOODS AND SERVICES PROVIDED	251,158	212,786
Cost of Goods Sold and Services Provided	-100,975	-82,968
GROSS PROFIT	150,183	129,818
<i>Gross Margin</i>	<i>59.8%</i>	<i>61.0%</i>
Operating Expenses	-95,819	-79,987
Selling Expenses	-51,307	-41,648
General and Administrative	-44,512	-38,339
<i>% Total Operating Expenses over General NR</i>	<i>38.2%</i>	<i>37.6%</i>
Other Operating Expenses (Revenues), Net	-524	490
Total Operating Expenses (Revenues)	-96,343	-79,497
<i>% Total Operating Expenses (Revenues) over General NR</i>	<i>38.4%</i>	<i>37.4%</i>
EBITDA	63,790	58,586
<i>EBITDA Margin</i>	<i>25.4%</i>	<i>27.5%</i>
Depreciation and Amortization	-9,950	-8,266
EARNINGS BEFORE FINANCIAL RESULT	53,840	50,321
FINANCIAL RESULT	-10,438	-7,685
Financial Revenues	785	1,105
Financial Expenses	-11,223	-8,790
OPERATING INCOME BEFORE IR AND CS	43,402	42,636
INCOME TAX AND CS (SOCIAL CONTRIBUTION)	-9,001	-7,845
NET INCOME	34,401	34,791
<i>Net Margin</i>	<i>13.7%</i>	<i>16.4%</i>

Impacts from IFRS-16

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

Items included in Balance Sheet by IFRS-16 (R\$ thousand)	Including IFRS	Excluding IFRS	Difference (A-B)
	16 Effect (A)	16 Effect (B)	
Assets - Rights of Use	169,086		169,086
Liabilities - Leases Payable	178,837		178,837

1Q26 Items affected by IFRS-16 (R\$ thousand)	Including IFRS	Excluding IFRS	Difference (A-B)
	16 Effect (A)	16 Effect (B)	
Operating Expenses (excl, Depreciation and Amortization)	- 86,393	- 94,817	8,424
Depreciation and Amortization Expenses	- 9,950	- 4,674	- 5,276
Financial Result	- 10,438	- 4,912	- 5,526
IRPJ/CSLL	- 9,001	- 9,306	305
Net Income	34,401	36,473	- 2,072
EBITDA	63,790	55,366	8,424

Non-Recurring Adjustments

Adjusted Total Operating Expenses	1Q26	1Q25
Total Operating Expenses	96,343	79,497
Depreciation and Amortization	-9,950	-8,266
Total Operating Expenses (Revenue) - wo/ depreciation	86,393	71,231
(+) IFRS-16 Adjustment	8,424	7,032
Selling expenses	6,135	5,346
Administrative expenses	2,289	1,686
(+) Non-Recurring Adjustments	-6,248	-3,162
Selling expenses	-31	-213
Reversal of renovated rental - pop-ups	0	-213
Non-recurring consultancies	-31	0
Administrative expenses	-6,218	-2,949
Variable compensation True-up 2025	-3,281	0
Stock option plan/non-cash	-1,865	-1,345
Non-recurring consultancies	-694	-1,359
Other non-recurring expenses	-377	-245
Total Adjusted Operating Expenses (Revenue) - wo/ depreciation	88,569	75,101

Non-Recurring Adjustments

Adjusted EBITDA Reconciliation (R\$ thousand)	1Q26	1Q25
EBITDA	63,790	58,586
(+) IFRS-16 Adjustment	-8,424	-7,032
(+) Non-Recurring Adjustments	6,248	3,162
Variable compensation True-up 2025	3,281	0
Terminations	377	245
Non-recurring consultancies	725	909
Extemporaneous fiscal effects	0	450
Reversal of renovated rental - pop-ups	0	213
Stock option plan/non-cash	1,865	1,345
Adjusted EBITDA	61,614	54,716

Adjusted Net Income Reconciliation (R\$ thousand)	1Q26	1Q25
Net Income	34,401	34,791
(+) IFRS-16 Adjustment	2,377	2,054
(+) Non-Recurring Adjustments	4,695	2,178
Variable compensation True-up 2025	3,281	0
IRPJ/CSLL on adjustments	-1,561	-992
Non-recurring consultancies	725	909
Extemporaneous fiscal effects	8	458
Reversal of renovated rental - pop-ups	0	213
Stock option plan/non-cash	1,865	1,345
Other non-recurring expenses	377	245
Adjusted Net Income	41,474	39,023

Cash Flow

(R\$ thousand)	1T26	1T25
CASH FLOW OF OPERATING ACTIVITIES		
Net profit for the period	34,401	34,791
Adjustments to reconcile net income for the period with the net cash generated by operating activities:		
Depreciation and amortization	10,525	8,771
Current and deferred income and social contribution taxes	9,001	7,845
Allowance for projected inventory losses	453	510
Provision (reversal) for civil, labor and tax risks	49	-186
Credit losses on accounts receivable	191	79
LTI Provision	1,967	1,345
Expected credit loss	-142	-146
Write-off of property, plant and equipment items	13	0
Recognition (losses) of tax credits	-43	0
Interest on right-of-use leases	5,526	4,389
Active monetary adjustment	-203	-231
Variation in operating assets and liabilities:		
Accounts receivable	65,116	67,992
Inventories	-47,722	-39,602
Recoverable taxes	-3	-659
Escrow deposits	-10	432
Other receivables	-4,758	-4,953
Suppliers	-8,460	-5,912
Labor and social security liabilities	4,205	-1,337
Taxes payable	-14,443	-12,485
Leases payable	-2,230	-1,506
Other payables	10,156	7,688
Cash generated by operating activities	63,589	66,825
Income tax and social contribution paid	-12,171	-7,859
Net cash generated by operating activities	51,418	58,966
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES		
Purchase of property and equipment and intangible assets	-10,689	-8,579
Net cash generated by (used in) investing activities	-10,689	-8,579
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES		
Interest on capital paid	-1,232	-809
Paid right-of-use leases	-9,409	-7,223
Share buyback	-1,705	-15,322
Net cash used in financing activities	-12,346	-23,354
EXCHANGE DIFFERENCES ON CASH AND CASH EQUIVALENTS OF FOREIGN SUBSIDIARY		
	- 1	- 3
INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	28,382	27,030
Opening balance of cash and cash equivalents	35,255	23,410
Closing balance of cash and cash equivalents	63,637	50,440

Balance Sheet

(R\$ thousand)	03/31/2026	03/31/2025
ASSET		
CURRENT		
Cash and cash equivalents	63,637	50,440
Trade receivables	221,457	173,739
Inventories	384,205	328,488
Recoverable taxes	6,612	4,875
Other receivables	21,054	14,723
TOTAL CURRENT ASSETS	696,965	572,265
NON-CURRENT		
Escrow deposits	3,486	3,092
Deferred income tax and social contribution	6,214	4,873
Recoverable taxes	2,922	5,223
Right of use leases	169,086	137,636
Fixed Assets	97,552	80,053
Intangible	26,908	26,259
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	306,168	257,136
TOTAL ASSETS	1,003,133	829,401
LIABILITIES & SHAREHOLDERS' EQUITY		
CURRENT LIABILITIES		
Suppliers	80,475	75,780
Payroll and related taxes	53,737	40,607
Taxes payable	27,316	22,701
Right-of-use leases payable	17,923	16,532
Dividends and interest on capital payable	48,873	36,221
Other payables	18,222	18,500
TOTAL CURRENT LIABILITIES	246,546	210,341
NON-CURRENT		
Right-of-use leases payable	160,914	130,699
Provision for civil, labor and tax risks	4,204	4,340
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	165,118	135,039
SHAREHOLDERS' EQUITY		
Share capital	336,148	336,148
Treasury shares	-39,157	-56,470
Capital Reserve	-22,826	-11,442
Tax incentive reserve	8,663	8,663
Earnings reserve	282,009	178,712
Other comprehensive income	1,871	1,873
Net income (loss) for the period	21,719	26,537
TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY	588,427	484,021
Non-controlling interest	3,042	0
TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY	591,469	484,021
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	1,003,133	829,401

Non-Accounting Metrics

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Non-Accounting Measure

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

Track & Field



Investor Relations

ri@tf.com.br

<https://www.tfco.com.br/ri>