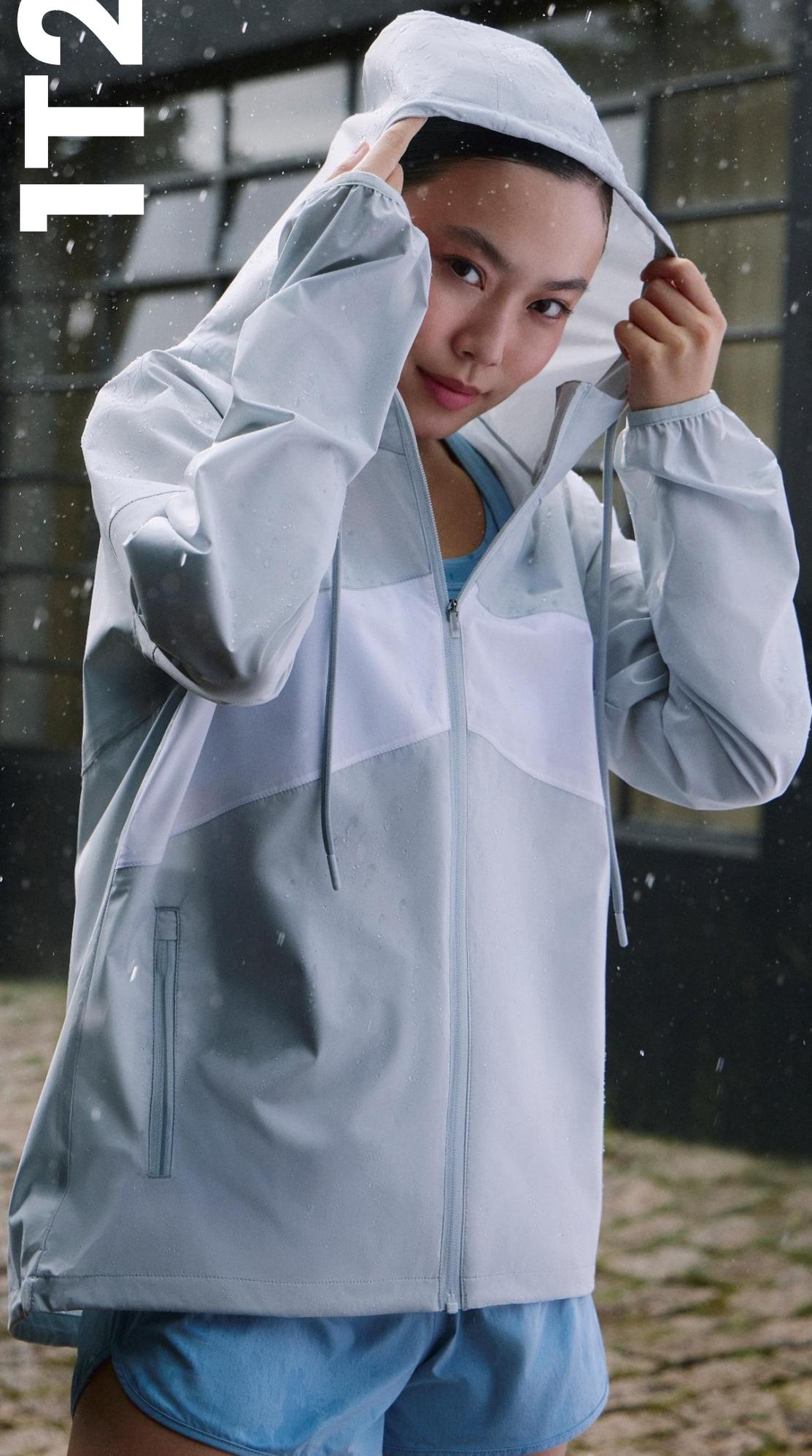


RELEASE IT25

Track & Field®



Videoconferência

13 de maio (terça-feira)

10h Brasília | 9h EUA-EST

Clique aqui para acessar a
videoconferência

Sell out e same store sales apresentando crescimentos recordes¹ YoY: R\$380,6 milhões no 1T25, +33,7% em relação ao 1T24, e +24,8% em SSS. Destaque para lojas reformadas crescendo 48,1% YoY.

Vendas captadas pelo e-commerce representando 11,4% no sell out do trimestre, crescendo 38,0%.

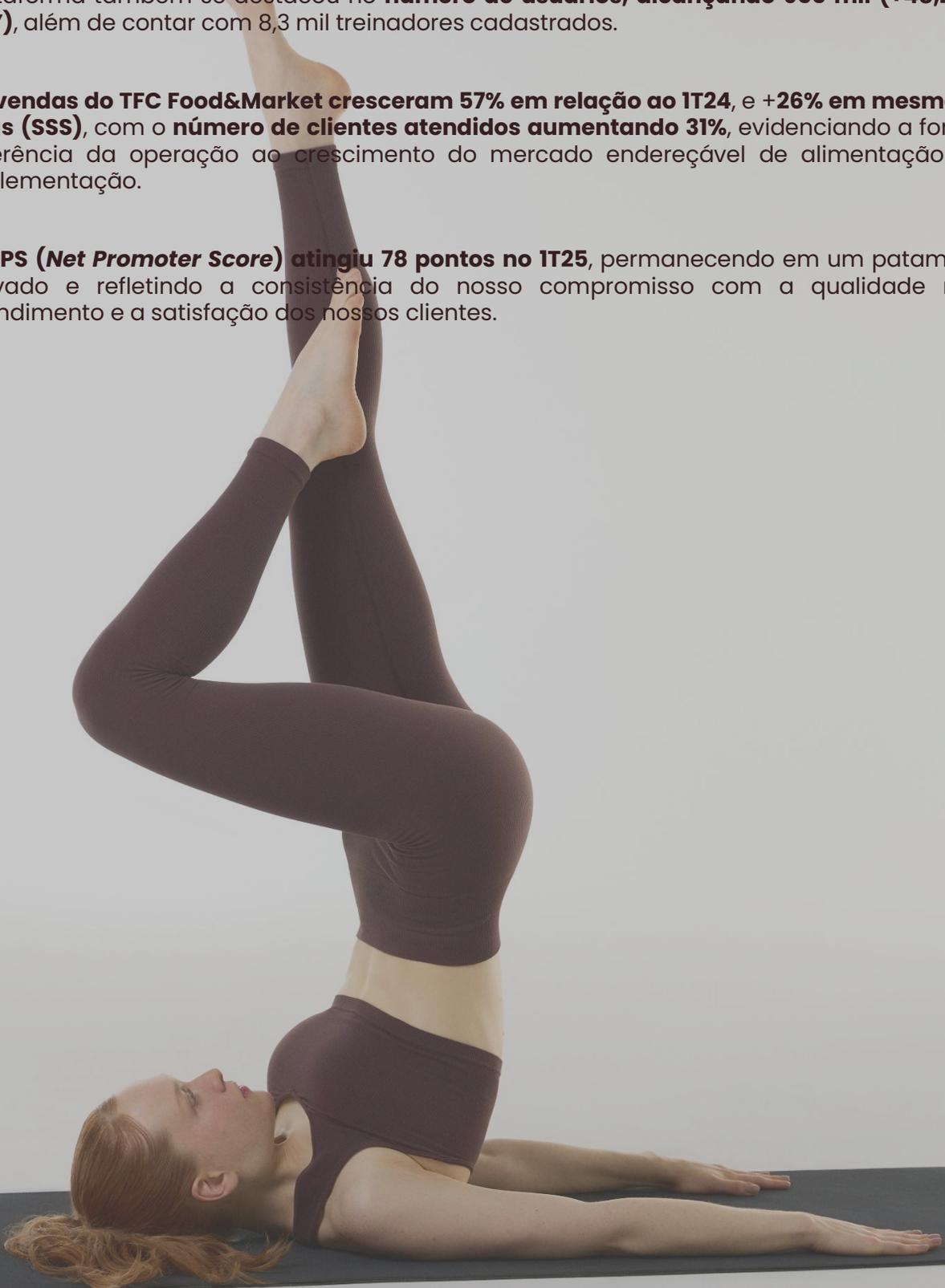
Vitrine infinita conectando 329 lojas ao final do trimestre (+70 lojas YoY), com suas vendas representando 9,8% do sell out captado digitalmente, +1,2 p.p. vs 1T24.

Inauguramos 4 lojas (franquias) no trimestre, totalizando 402 ao final do período. Todas as lojas foram inauguradas no novo formato e seguimos dedicados à reforma das unidades existentes; durante o primeiro trimestre **reformamos 6 franquias e 1 loja própria.**

A **TFSports** segue avançando conforme o planejado, com a realização de **mais de 850 eventos** no período (+12,5% YoY), que atraíram **106,9 mil inscritos** (+57,4% YoY). A plataforma também se destacou no **número de usuários, alcançando 955 mil (+48,2% YoY)**, além de contar com 8,3 mil treinadores cadastrados.

As vendas do TFC Food&Market cresceram 57% em relação ao 1T24, e +26% em mesmas lojas (SSS), com o número de clientes atendidos aumentando 31%, evidenciando a forte aderência da operação ao crescimento do mercado endereçável de alimentação e suplementação.

O **NPS (Net Promoter Score) atingiu 78 pontos no 1T25,** permanecendo em um patamar elevado e refletindo a consistência do nosso compromisso com a qualidade no atendimento e a satisfação dos nossos clientes.



¹Excluindo o impacto da pandemia.

Destaques Financeiros

Receita líquida consolidada totalizou R\$212,8 milhões no 1T25, crescimento de 31,2% vs 1T24 (R\$162,1 milhões), com destaque para crescimento de 37,9% YoY na receita de royalties e 33,4% nas vendas da rede própria.

Mais uma marca histórica de crescimento¹ para a Companhia foi o nosso EBITDA ajustado consolidado, alcançando R\$54,7 milhões no trimestre, crescimento de 47,9% YoY e margem de 25,7% (+2,9 p.p. YoY).

Lucro líquido ajustado consolidado totalizou R\$39,0 milhões no 1T25, um crescimento de 37,6% vs 1T24, com margem líquida de 18,3% (+0,8 p.p. YoY).

Geração de caixa operacional de R\$59,0 milhões período, crescimento de 27,1% em comparação ao valor gerado no primeiro trimestre de 2024. Encerramos mais um período sem endividamento, reforçando a solidez do nosso modelo de negócio.



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Track & Field

O mercado de saúde e bem-estar segue em plena expansão, impulsionado pela busca por qualidade de vida, longevidade e conexão humana, refletindo uma mudança clara no estilo de vida das pessoas – que hoje enxergam o cuidado com o corpo e a mente como prioridade. O crescimento do *social fitness* mostra que treinar deixou de ser apenas sobre performance e passou a ser sobre comunidade e propósito, especialmente entre as gerações mais jovens. A Track&Field está inserida nesse contexto com um posicionamento claro: vamos além do vestuário, somos um ecossistema completo de bem-estar, que conecta produtos, serviços e experiências para apoiar nossos clientes na nossa missão, em uma vida mais ativa e saudável.

Iniciamos 2025 com crescimentos recordes¹ em *sell out*, *same store sales* e EBITDA, ao mesmo tempo em que mantivemos desempenhos sólidos e consistentes nos demais indicadores. No trimestre, o *sell out* atingiu R\$ 380,6 milhões, representando um crescimento de 33,7% em relação ao 1T24, resultado de um forte desempenho sustentado ao longo de todos os meses do período, o que nos permitiu elevar a nossa rentabilidade medida tanto em termos de EBITDA – R\$ 54,7 milhões (+47,9% vs 1T24), quanto em lucro líquido – R\$ 39,0 milhões (+37,6% vs 1T24), ambos com ganhos de margem de 2,9 p.p. e 0,8 p.p., respectivamente.

Esse resultado foi impulsionado por uma combinação de fatores, como o forte desempenho das lojas reformadas, crescendo 40,5% nas lojas próprias e 54,4% nas franquias, a expansão da rede física (com adição de 41 novas lojas nos últimos 12 meses) e seu melhor abastecimento, além do aumento no fluxo de clientes – impulsionado pelos eventos promovidos pela TFSports.

Somam-se a esses fatores o bom desempenho durante a *sale* de verão, a excelente aceitação da nova coleção de inverno, lançada em março, e o maior volume de peças vendidas, reforçando a consistência da trajetória positiva registrada ao longo do trimestre.

O digital seguiu como um importante vetor de crescimento no trimestre, com o *e-commerce* (captado) registrando alta de 38,0% em relação ao 1T24 e alcançando 11,4% de participação sobre o *sell out* total. As modalidades de entrega omnicanal também seguem ganhando relevância: 71% do *sell out* do *e-commerce* foi gerado via *ship from store*, reforçando o papel estratégico das lojas físicas como pontos de distribuição. As vendas por vitrine infinita, disponíveis em 329 lojas ao final do período, representaram 9,8% do *sell out* captado digital, um ganho de 1,2 p.p. frente ao ano anterior. Já as vendas influenciadas, com foco na conversão via WhatsApp, cresceram 32,2% e responderam por 37,0% do *sell out* total da Companhia.

Com foco em fortalecer o vínculo com os clientes por meio dos eventos e experiências, a TFSports tem se consolidado cada vez mais como uma importante alavanca de valor para o nosso ecossistema. Os 854 eventos realizados no primeiro trimestre atraíram mais de 106 mil inscritos e contribuíram para o aumento do fluxo nas lojas, impulsionando vendas e engajamento. Com um NPS de 83,7 pontos no período, as iniciativas demonstram elevado grau de satisfação por parte dos atletas. Ao final do trimestre, a plataforma somava 955 mil usuários cadastrados (+48,2% YoY) e 8,3 mil treinadores ativos, que oferecem aulas pagas ou gratuitas à base de clientes da Companhia.

No *tfmall*, nosso marketplace com curadoria voltada ao universo de *wellness*, encerramos o trimestre com 20 parceiros – um aumento de 9 em relação ao 1T24 – todos altamente sinérgicos com a proposta da marca e o perfil do nosso público.

No primeiro trimestre de 2025, inauguramos 4 novas franquias, encerrando o período com 402 lojas – sendo 349 franquias e 53 unidades próprias, das quais 13 são outlets. Todas as aberturas já seguem o conceito da loja Experience, que traz melhorias relevantes em exposição de produto e comunicação visual. Atualmente, 13 unidades contam com o TFC Food & Market – sendo 12 em lojas e uma na sede da Companhia –, ampliando a proposta de bem-estar integrada ao varejo. No período, também reformamos 6 franquias e 1 loja própria, atingindo 47% da rede no novo layout – destacando lojas próprias, que superaram 60%. A expectativa é que, até o final do ano, cerca de 60% de toda a rede esteja operando no novo conceito.

Encerramos o primeiro trimestre confiantes na consistência da nossa estratégia e nos avanços estruturais que temos implementado em todas as frentes do negócio. Seguiremos trabalhando com foco em eficiência, inovação e excelência na experiência do cliente, impulsionando o crescimento sustentável e a geração de valor. Agradecemos a confiança de nossos colaboradores, parceiros, franqueados e investidores, que seguem fundamentais para a construção dessa trajetória.

A ADMINISTRAÇÃO

¹Excluindo o impacto da pandemia.

Tabela | Resumo dos Indicadores Financeiros

São Paulo, 12 de maio de 2025 – A Track & Field CO S.A. (B3: TFCO4) anuncia seus resultados do primeiro trimestre de 2025 (1T25).

R\$ mil, exceto quando indicado	1T25	1T24	Var.
Resultados Financeiros			
Receita Líquida	212.786	162.131	31,2%
Lucro Bruto	129.818	95.436	36,0%
<i>Margem Bruta</i>	<i>61,0%</i>	<i>58,9%</i>	<i>2,1 p.p.</i>
EBITDA	58.586	41.413	41,5%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>27,5%</i>	<i>25,5%</i>	<i>2,0 p.p.</i>
EBITDA Ajustado¹	54.716	36.993	47,9%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>25,7%</i>	<i>22,8%</i>	<i>2,9 p.p.</i>
Lucro Líquido	34.791	26.385	31,9%
<i>Margem Líquida</i>	<i>16,4%</i>	<i>16,3%</i>	<i>0,1 p.p.</i>
Lucro Líquido Ajustado²	39.023	28.350	37,6%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>18,3%</i>	<i>17,5%</i>	<i>0,8 p.p.</i>
Caixa Líquido³	50.440	82.179	-38,6%
Equivalentes Líq. Caixa⁴	138.374	153.334	-9,8%
Indicadores Operacionais			
Número de Lojas	402	361	11,4%
Próprias	53	48	10,4%
Franquias	349	313	11,5%
Ticket Médio (R\$)	388,91	353,98	9,9%
Same Store Sales	24,8%	11,8%	13,0 p.p.
Sell Out Total⁵	380.648	284.602	33,7%
Total Captado por E-commerce	43.567	31.576	38,0%

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

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.

⁴ Equivalentes líquidos de Caixa: Caixa líquido + Recebíveis de cartões.

⁵ 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).



Sell Out

Sell Out Captado por Canal (R\$ mil)	1T25	1T24	Var.
Franquias	222.048	165.278	34,3%
Lojas Próprias	115.034	87.749	31,1%
E-commerce	43.567	31.576	38,0%
Sell out total	380.648	284.602	33,7%

Sell out Faturado por canal (R\$ mil)	1T25	1T24	Var.
Franquias	239.500	176.878	35,4%
Lojas Próprias	128.523	98.884	30,0%
E-commerce ¹	12.625	8.840	42,8%
Sell out total	380.648	284.602	33,7%

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

O *sell out* da Track&Field, que representa a soma da venda bruta em todos os canais de venda da Companhia – incluindo lojas próprias, franquias e e-commerce – totalizou R\$380,6 milhões no primeiro trimestre de 2025, um crescimento de 33,7% em relação ao mesmo período do ano anterior. No conceito de mesmas lojas (SSS), o crescimento foi de 24,8%, refletindo a consistência da operação e a maturidade da rede.

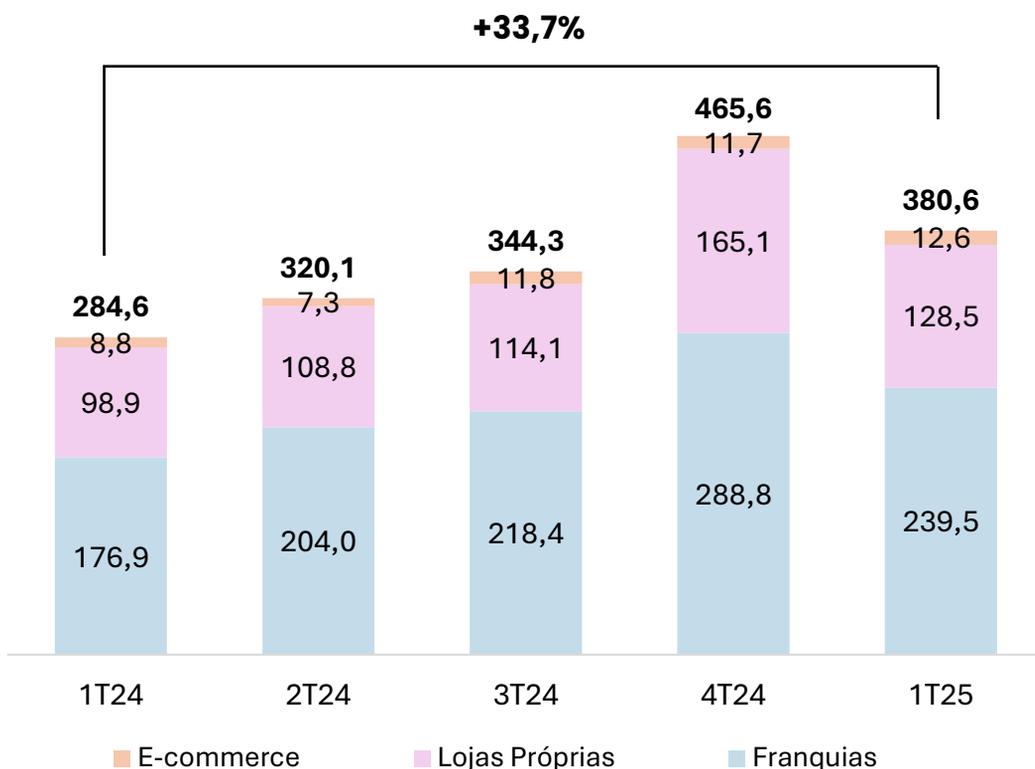
Esse desempenho expressivo foi impulsionado por uma combinação de fatores operacionais, com destaque para o forte crescimento nas lojas reformadas, que apresentaram alta de 40,5% nas próprias e de 54,4% nas franquias. A expansão da rede física também contribuiu para o resultado, com a adição de 41 unidades nos últimos doze meses. Além disso, a Companhia registrou uma performance sólida ao longo de todo o trimestre, refletindo não apenas o bom desempenho durante a *sale* de verão, mas também uma rede mais bem abastecida e a ótima aceitação por parte dos clientes da nova coleção de inverno, lançada em março.

O aumento no fluxo de clientes nas lojas físicas, estimulado pela organização dos eventos, também contribuiu para o crescimento do *sell out*, assim como o aumento de 21,7% no número de tickets e de 21,6% no volume de peças vendidas, evidenciando maior engajamento dos consumidores.

O *e-commerce* manteve trajetória consistente, com crescimento de 38,0% vs 1T24 e participação de 11,4% sobre o *sell out* total do trimestre. As vendas realizadas por meio da vitrine infinita, presente em 329 lojas ao final do período, representaram 9,8% do *sell out* captado digitalmente, o que equivale a um ganho de 1,2 p.p. em relação ao mesmo período de 2024. As vendas influenciadas (*social selling*), com foco na conversão por meio do WhatsApp, cresceram 32,2% e representaram 37,0% do *sell out* total da Companhia.

Sell Out Faturado

R\$ milhões

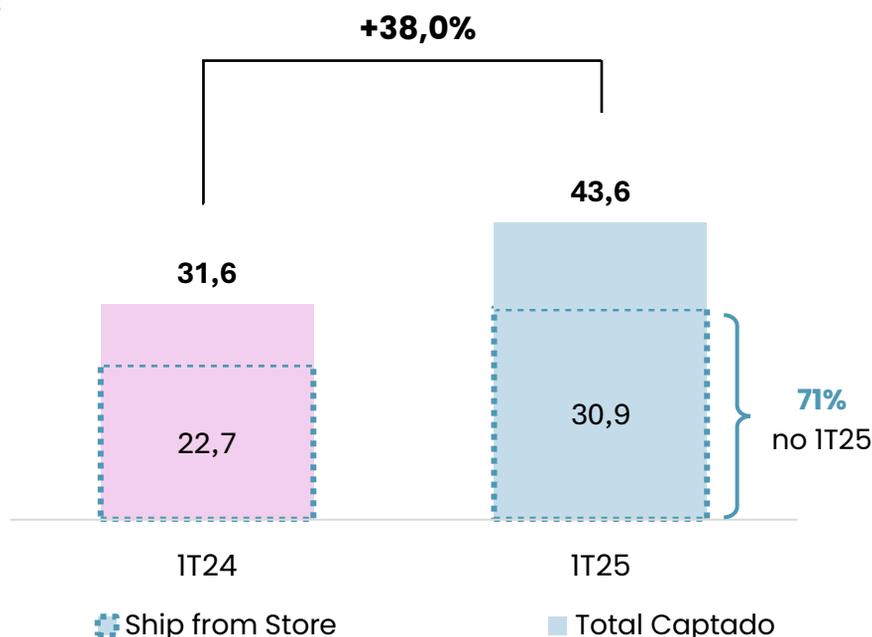


Esse avanço no digital também reflete a evolução das nossas soluções omnicanal, em especial as iniciativas de *ship from store* – em que as lojas físicas operam como minicentros de distribuição – e *pick up in store*, que permite a retirada de pedidos online diretamente nas lojas. Essas modalidades têm ampliado a capilaridade da operação e reduzido o tempo de entrega, contribuindo para a melhor experiência do cliente. No primeiro trimestre, 71% do *sell out* captado pelo *e-commerce* foi gerado via *ship from store*, reforçando o papel estratégico das lojas no atendimento aos pedidos digitais.

Ao final do período, 34 lojas operavam como *sellers* nacionais, com cobertura de entrega para todo o Brasil, sendo responsáveis por 44,7% do *sell out* digital no período. Outras 359 lojas atuavam como *sellers* locais, atendendo suas respectivas regiões e respondendo por 26,3% do *sell out* digital. Já os 29% restantes foram faturados diretamente pelo nosso centro de distribuição, complementando a estratégia de omnicanalidade da Companhia.

E-commerce (captado)

R\$ milhões



→ Receita Líquida

Receita Líquida (R\$ mil)	1T25	1T24	Var.
Vendas de mercadorias	53.738	41.897	28,3%
Royalties	38.014	27.576	37,9%
Varejo (Rede Própria)	108.283	81.201	33,4%
Eventos/tfmall	11.945	10.909	9,5%
Outros	806	548	47,1%
Receita Líquida Total	212.786	162.131	31,2%

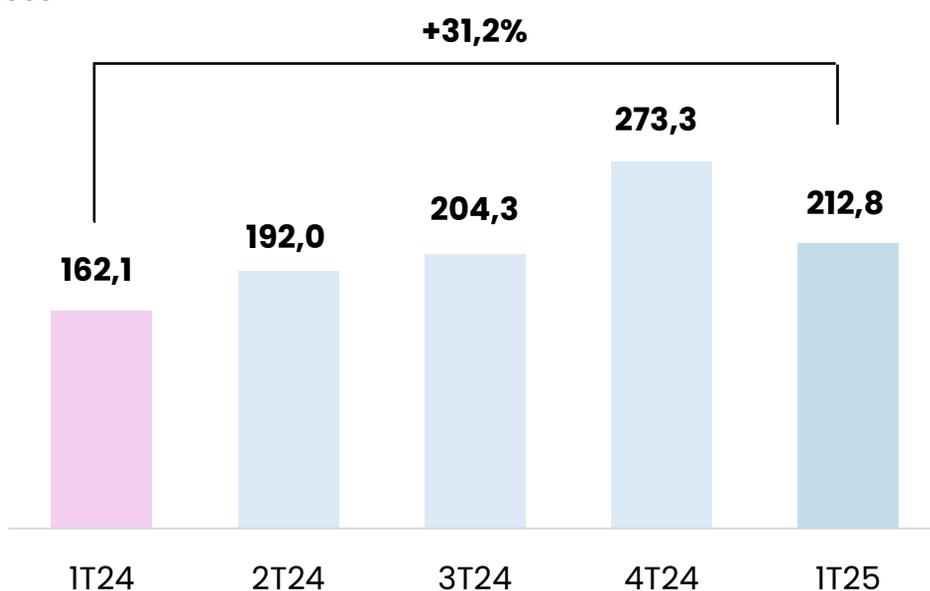
A receita líquida consolidada alcançou R\$212,8 milhões no trimestre, um crescimento de 31,2% em comparação ao mesmo período do ano anterior, impulsionado, principalmente, pelo forte desempenho do canal de varejo (rede própria), cuja receita evoluiu 33,4% na comparação anual, alcançando R\$108,3 milhões. O resultado reflete a expansão do número de lojas, o forte desempenho das unidades reformadas – que cresceram 40,5% YoY – e o desempenho positivo durante o período de liquidações, contribuindo para um ganho de 0,8 p.p. na participação do canal na receita total.

A linha de *royalties* também apresentou crescimento expressivo, com alta de 37,9% em relação ao 1T24, totalizando R\$38,0 milhões. O desempenho foi impulsionado pela robustez das vendas nas franquias, apoiadas pela expansão da rede, desempenho das franquias reformadas (+54,4%) e um melhor nível de abastecimento. Esse crescimento resultou em um ganho de 0,9 p.p. na representatividade do canal na receita total do trimestre.

Já o canal de venda de mercadorias para franquias (*sell in*) teve alta de 28,3% YoY, refletindo a adição de 36 novas franquias no período e da adoção de novas estratégias de abastecimento, aumentando a frequência dos pedidos de reposição. Ainda assim, a representatividade desse canal na receita total recuou 0,6 p.p., em função, principalmente, de uma rede mais bem abastecida no início do ano em comparação ao mesmo período de 2024, além do ganho de participação de canais com margens superiores, como o varejo (rede própria) e os *royalties*.

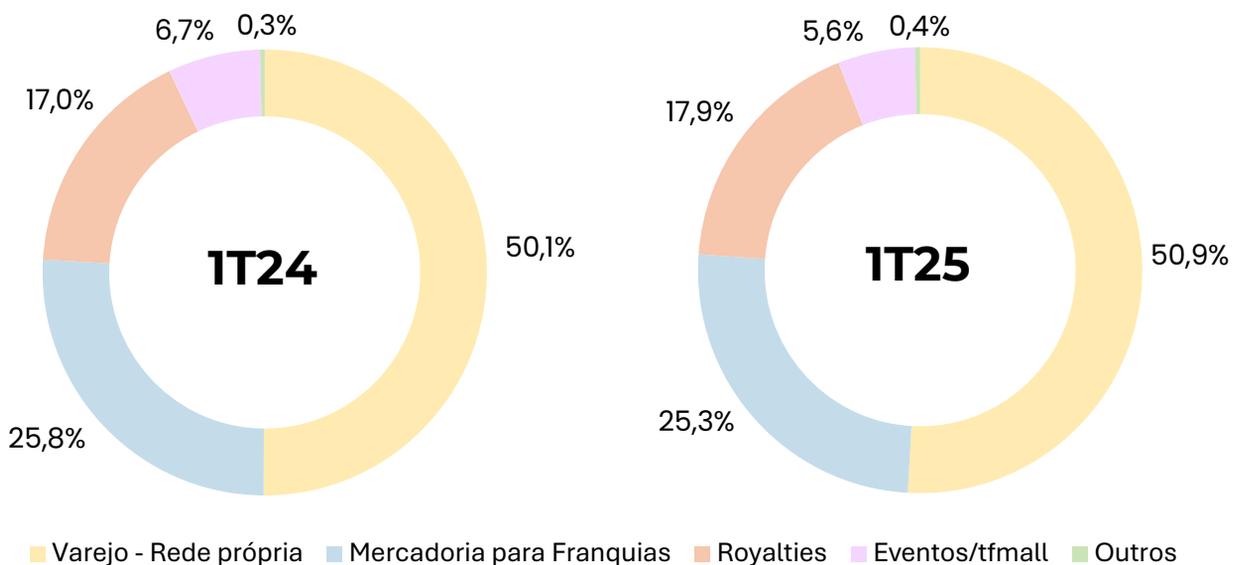
Receita Líquida

R\$ milhões



Por fim, a receita líquida da TFSports, que inclui eventos e tfmall, atingiu R\$ 11,9 milhões, representando um crescimento de 9,5% YoY, impulsionada pelo aumento no número de inscritos em provas e pela elevação do ticket médio. É importante destacar o efeito do deslocamento da receita de patrocínios, que afetou a comparabilidade da receita do canal ano contra ano e tende a ser normalizado nos próximos trimestres.

Composição da Receita Líquida (%)



→ Lucro Bruto

Lucro Bruto (R\$ mil)	1T25	1T24	Var.
Lucro Bruto	129.818	95.436	36,0%
<i>Margem Bruta</i>	<i>61,0%</i>	<i>58,9%</i>	<i>2,1 p.p.</i>

O lucro bruto do trimestre atingiu R\$129,8 milhões, com crescimento de 36,0% em relação ao 1T24.

A margem bruta atingiu 61,0%, representando um ganho de 2,1 p.p. YoY, impulsionada por: (i) melhores margens na maior parte dos canais, refletindo ajustes estratégicos de *mark up*, volume menor de descontos e melhores negociações com fornecedores e (ii) mix de canais mais favorável, com redução da participação de *sell in* (venda mercadoria para franquias) em favor de negócios com margens mais elevadas como *royalties* e varejo próprio.



Despesas Operacionais Ajustadas

Receita Líquida Ajustada (R\$ mil)	1T25	1T24	Var.
Receita Líquida Geral Ajustada	212.786	162.131	31,2%
Despesas Operacionais (R\$ mil)	1T25	1T24	Var.
Com Vendas	41.179	31.362	31,3%
<i>% Com Vendas s/ RL Geral</i>	<i>19,4%</i>	<i>19,3%</i>	<i>0,1 p.p.</i>
Gerais e Administrativas	34.411	27.158	26,7%
<i>% Gerais e Administrativas s/ RL Geral</i>	<i>16,2%</i>	<i>16,8%</i>	<i>-0,6 p.p.</i>
Despesas Operacionais	75.590	58.520	29,2%
<i>%Total Despesas Operacionais s/ RL Geral</i>	<i>35,5%</i>	<i>36,1%</i>	<i>-0,6 p.p.</i>
Outras receitas (despesas) operacionais	-489	-307	59,2%
Total Despesas (receitas) Operacionais – sem depreciação	75.100	58.213	29,0%
<i>%Total Despesas (receitas) Operacionais s/ RL Geral</i>	<i>35,3%</i>	<i>35,9%</i>	<i>-0,6 p.p.</i>
Depreciação	3.569	3.097	15,2%
Total Despesas (receitas) operacionais – com depreciação	78.670	61.310	28,3%
<i>%Total Despesas Operacionais s/ RL Geral</i>	<i>37,0%</i>	<i>37,8%</i>	<i>-0,8 p.p.</i>

Em linha com o previsto, já no início de 2025 observamos os primeiros sinais de diluição das despesas operacionais, com as estruturas corporativas implementadas nos últimos anos se mostrando adequadas ao nível atual da operação, permitindo capturar eficiência à medida que a receita evolui. Além disso, os investimentos direcionados ao desenvolvimento e à aceleração da TFSports, alinhados à estratégia de expansão e diversificação dos negócios, tornam-se cada vez mais comparáveis.

Nesse contexto, as despesas operacionais ajustadas consolidadas representaram 35,3% das vendas líquidas no 1T25, redução de 0,6 p.p. em relação aos 35,9% registrados no 1T24, evidenciando a capacidade da Companhia de diluir seus custos operacionais com o crescimento da receita, mesmo diante de todos investimentos em TFSports.

As despesas com vendas permaneceram estáveis em relação à receita líquida. O aumento da participação das vendas realizadas pelas franquias contribuiu para a diluição das despesas de lojas próprias em relação ao total faturado. No entanto, esse fator foi neutralizado por um aumento de despesas com marketing, decorrente dos investimentos em mídia de performance e das iniciativas relacionadas aos eventos, – consistente com os trimestres anteriores, mas em um patamar superior ao registrado no 1T24.

Já as despesas administrativas sobre vendas líquidas apresentaram diluição de 0,6 p.p. na comparação anual, resultado do desempenho sólido nas vendas e da maior eficiência na diluição de custos fixos.



EBITDA

EBITDA (R\$ mil)	1T25	1T24	Var.
Lucro Líquido	34.791	26.385	31,9%
(+) Imposto de Renda e CS	7.845	4.396	78,5%
(+) Resultado Financeiro Líquido	7.685	3.534	117,5%
(+) Depreciação e amortização	8.266	7.098	16,4%
EBITDA	58.586	41.413	41,5%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>27,5%</i>	<i>25,5%</i>	<i>2,0 p.p.</i>
(+) Ajuste IFRS-16	-7.032	-5.857	20,1%
(+) Ajuste Não Recorrente	3.162	1.437	120,1%
EBITDA Ajustado	54.716	36.993	47,9%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>25,7%</i>	<i>22,8%</i>	<i>2,9 p.p.</i>

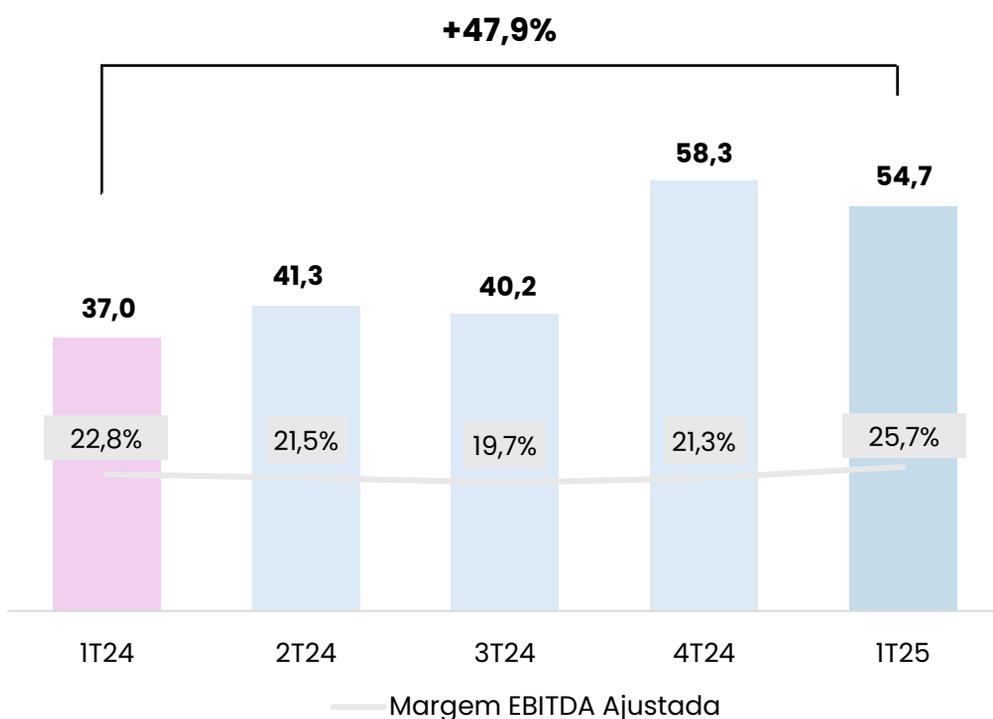
Nota: A tabela com a abertura dos Não Recorrentes se encontra na página 22.

Excluindo os efeitos do IFRS-16 e despesas não recorrentes, o EBITDA ajustado consolidado alcançou R\$54,7 milhões no 1T25, um crescimento de 47,9% vs o mesmo período do ano anterior.

A margem EBITDA ajustada atingiu 25,7%, um avanço de 2,9 p.p. YoY, impulsionada pelo ganho de 2,1 p.p. na margem bruta – reflexo de melhores margens na maior parte dos canais (melhor *mark up*, maior representatividade de vendas *full price* e negociações com fornecedores) e do efeito mix de canais mais favorável, com maior peso daqueles de maior rentabilidade, como *royalties* e varejo (rede própria), – aliado à alavancagem operacional apresentada no trimestre (-0,6 p.p.).

EBITDA Ajustado

R\$ milhões



→ Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ mil)	1T25	1T24	Var.
Receitas Financeiras	1.105	2.547	-56,6%
Despesas Financeiras	-8.790	-6.081	44,5%
Juros IFRS 16	-4.389	-2.607	68,4%
Outras Despesas Financeiras	-4.401	-3.474	26,7%
Resultado Financeiro	-7.685	-3.534	117,5%
Efeito Líquido dos Ajustes	4.398	2.888	52,3%
Resultado Financeiro Ajustado*	-3.287	-646	408,8%

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

O resultado financeiro do 1T25 foi negativo em R\$7,7 milhões, pressionado pelo aumento das despesas financeiras com contratos de arrendamento mercantil e pela redução das receitas financeiras no período. A queda nas receitas está relacionada ao menor caixa médio frente ao ano anterior, refletindo iniciativas estratégicas como (i) as recompras de ações realizadas pela Companhia, (ii) as inaugurações e reformas de lojas e (iii) o desenvolvimento do aplicativo da TFSports.

Já o resultado financeiro ajustado foi negativo em R\$3,3 milhões no trimestre, com a exclusão dos efeitos do IFRS-16 e não recorrentes.

Vale mencionar que, mais uma vez, encerramos o período sem endividamento.



→ Lucro Líquido

Lucro Líquido (R\$ mil e %)	1T25	1T24	Var.
Lucro Líquido	34.791	26.385	31,9%
<i>Margem Líquida</i>	<i>16,4%</i>	<i>16,3%</i>	<i>0,1 p.p.</i>
(+) Ajuste IFRS-16	1.682	909	85,1%
(+) Ajuste Não Recorrente	2.550	1.056	141,5%
Lucro Líquido Ajustado	39.023	28.350	37,6%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>18,3%</i>	<i>17,5%</i>	<i>0,8 p.p.</i>

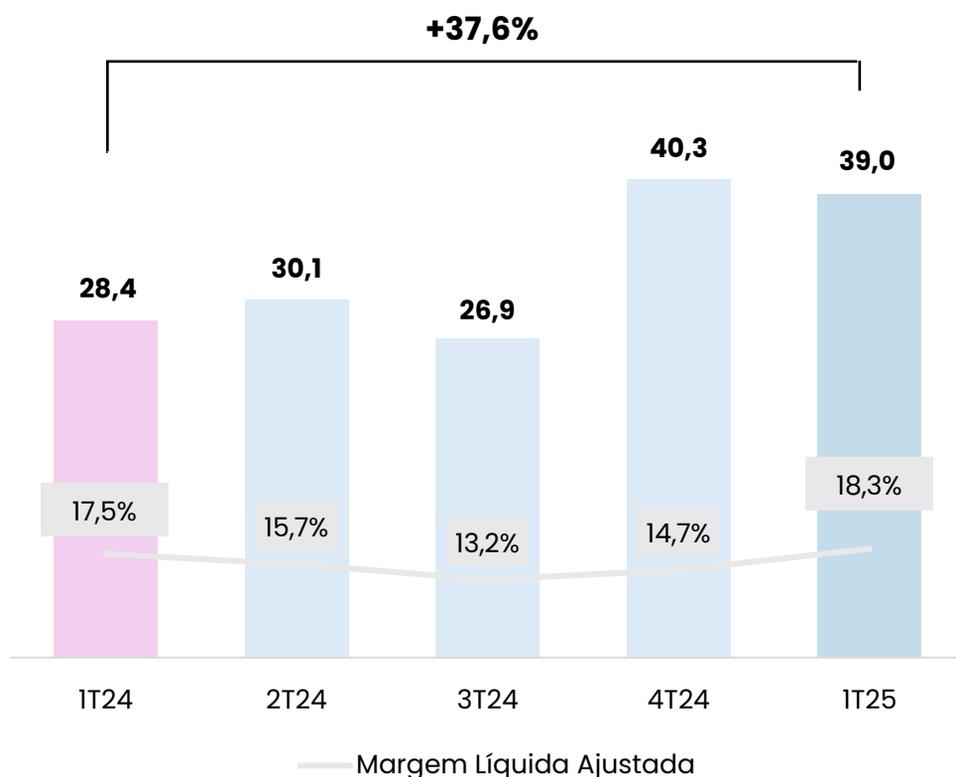
Nota: A tabela com a abertura dos Não Recorrentes se encontra na página 22.

O lucro líquido ajustado consolidado, desconsiderando os efeitos do IFRS-16 e despesas não recorrentes, totalizou R\$39,0 milhões no 1T25, um crescimento de 37,6% em relação aos R\$28,3 milhões registrados no mesmo período de 2024.

A Companhia registrou um ganho de 0,8 p.p. na margem líquida ajustada, que atingiu 18,3% no trimestre, sustentada pelo forte e sólido desempenho do *core business*.

Lucro Líquido Ajustado

R\$ milhões





TFSports	1T25	1T24	Var.
Usuários no Aplicativo (mil)	955,0	644,4	48,2%
Eventos realizados (proprietários e trainers)	854	759	12,5%
Inscritos em Eventos (mil)	106,9	67,9	57,4%
Número de Treinadores (mil)	8,3	6,7	24,8%

A TFSports segue avançando conforme planejado. Durante o primeiro trimestre de 2025, realizamos 854 eventos e experiências (+12,5% YoY), atraindo 106,9 mil inscritos (+57,4% YoY). Ao final do período, a plataforma somava 955 mil usuários (+48,2% YoY) e 8,3 mil treinadores cadastrados, que oferecem aulas pagas ou gratuitas à nossa base de clientes.

Os impactos de TFSports no EBITDA consolidado da Companhia totalizaram R\$4,6 milhões negativos no trimestre (2,2% da receita líquida consolidada) vs R\$ 135,0 mil negativos no 1T24, refletindo o descasamento de patrocínios e a aceleração de eventos, em especial o Experience. Embora essas iniciativas não gerem receita direta, têm papel estratégico relevante: ampliam a capilaridade da marca, fortalecem o engajamento dos franqueados, contribuem para a expansão da base de usuários e impulsionam o fluxo nas lojas.

No tfmall – marketplace com curadoria própria no segmento de wellness – encerramos o trimestre com 20 parceiros (adição de 9 nos últimos 12 meses) altamente sinérgicos com a proposta da marca e o perfil dos nossos clientes.

→ Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ mil)	1T25	2024	1T24
Caixa Líquido Gerado (aplicado) nas Atividades Operacionais	59,0	100,4	46,4
Caixa Líquido aplicado nas Atividades de Investimento	-8,6	-45,2	-11,0
Caixa Líquido Gerado (aplicado) nas Atividades de Financiamento	-23,4	-86,2	-7,7
Aumento / Redução de Caixa e Equivalentes de Caixa	27,0	- 31,1	27,7
Saldo Inicial de Caixa	23,4	54,5	54,5
Saldo Final de Caixa	50,4	23,4	82,2

A geração de caixa líquido das atividades operacionais atingiu R\$59,0 milhões, o que representou um aumento de 27,1% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Essa maior geração de caixa operacional foi, em grande parte, absorvida pelo aumento na linha de caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento, devido à execução do programa de recompra de ações durante o primeiro trimestre de 2025, parcialmente compensado pela queda de 21,8% nas atividades de investimento, direcionadas ao desenvolvimento da plataforma TFSports e às reformas e aberturas de lojas.

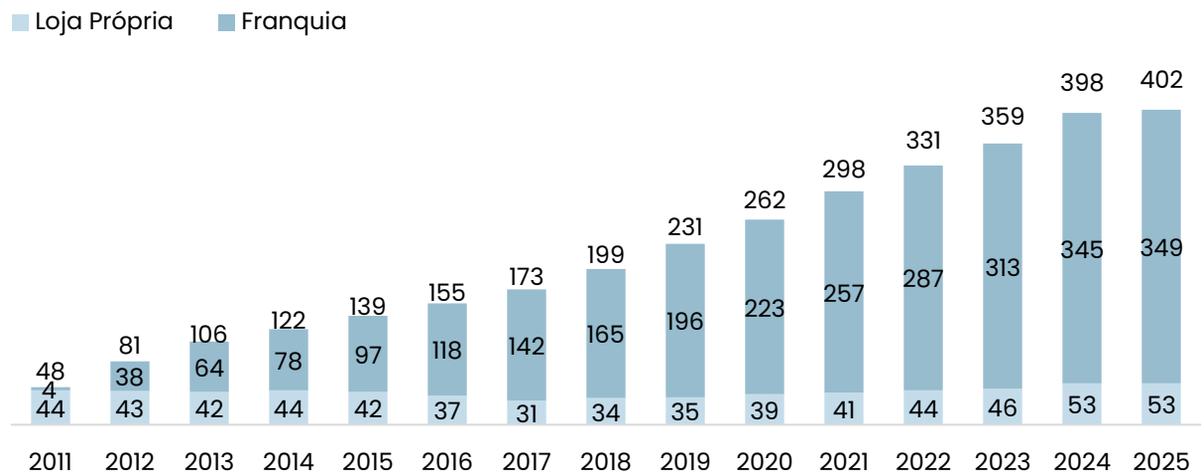
Como resultado desse movimento, a Companhia encerrou o período com um saldo líquido de caixa no montante de R\$50,4 milhões, abaixo em -38,6% YoY. Os equivalentes de caixa (incluindo recebíveis de cartões de crédito) alcançaram R\$138,4 milhões.

Reforçamos que esses resultados foram atingidos enquanto a Companhia manteve-se sem endividamento e com investimentos contínuos, impulsionando o crescimento do varejo e a consolidação da TFSports, o que destaca nosso compromisso com um crescimento sustentável e geração consistente de caixa.



EXPANSÃO

NÚMERO DE LOJAS



Nota: E-Commerce considerado como 1 loja própria.

Durante o primeiro trimestre de 2025, inauguramos 4 franquias, encerrando o período com um total de 402 lojas na rede - sendo 53 lojas próprias (incluindo os 13 outlets) e 349 franquias.

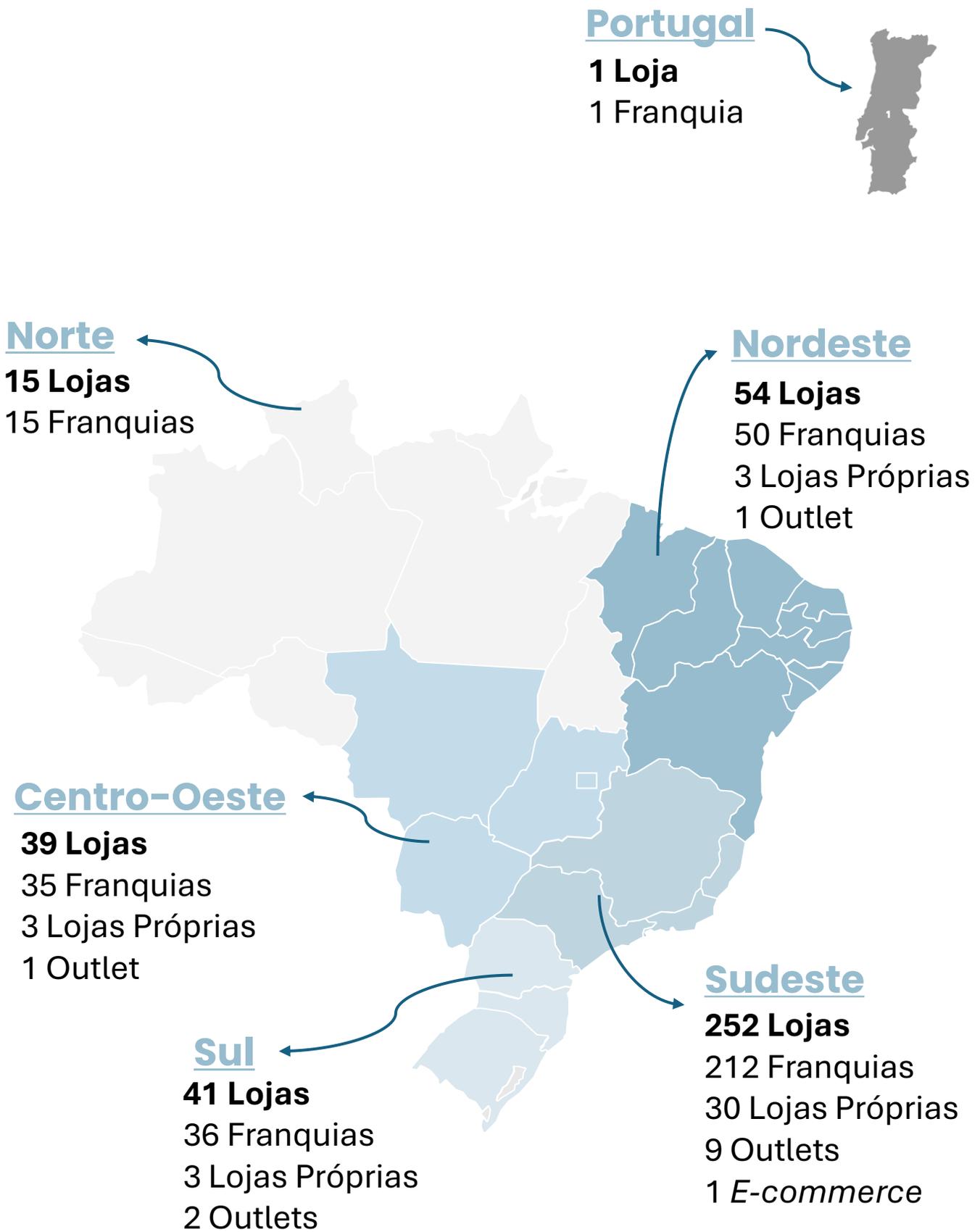
Atualmente 12 lojas da rede possuem o TFC Food & Market, além da unidade localizada na em nossa sede, totalizando 13 operações.

Todas as novas lojas estão sendo inauguradas com elementos da loja Experience, com uma renovação completa de equipamentos, comunicação visual e melhor exposição de produtos. Durante o trimestre, 6 franquias e 1 loja própria foram reformadas para o novo conceito.

Ao final do período, 47% da rede adotava o novo layout - com destaque para o canal de lojas próprias, que ultrapassou 60%. Até o final do ano, esperamos que aproximadamente 60% de toda a rede esteja no novo conceito.



MAPA DE LOJAS



ANEXOS



Demonstração do Resultado do Período

(Sem Efeito do IFRS-16 e Não Recorrente)

R\$ mil	1T25	1T24
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS DE MERCADORIAS E SERVIÇOS PRESTADOS	212.786	162.131
Custo das mercadorias vendidas e dos serviços prestados	-82.968	-66.925
LUCRO BRUTO	129.818	95.206
<i>Margem Bruta</i>	<i>61,0%</i>	<i>58,7%</i>
Despesas operacionais	-79.160	-61.617
Com vendas	-42.809	-32.698
Gerais e administrativas	-36.351	-28.919
<i>% Total das Despesas Operacionais sobre a Receita Líquida</i>	<i>37,2%</i>	<i>38,0%</i>
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	489	307
Total Despesas (receitas) Operacionais	-78.671	-61.310
<i>% Total das Despesas (receitas) Operacionais sobre a Receita Líquida</i>	<i>37,0%</i>	<i>37,8%</i>
EBITDA Ajustado	54.716	36.993
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>25,7%</i>	<i>22,8%</i>
Depreciação e Amortização	-3.569	-3.097
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	51.147	33.896
RESULTADO FINANCEIRO Ajustado	-3.287	-646
Receitas financeiras	1.105	2.547
Despesas financeiras	-4.392	-3.193
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO IRPJ/CSLL	47.860	33.250
IRPJ/CSLL	-8.837	-4.900
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO	39.023	28.350
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>18,3%</i>	<i>17,5%</i>

Demonstração do Resultado do Período

R\$ mil	1T25	1T24
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS DE MERCADORIAS E SERVIÇOS PRESTADOS	212.786	162.131
Custo das mercadorias vendidas e dos serviços prestados	-82.968	-66.695
LUCRO BRUTO	129.818	95.436
<i>Margem Bruta</i>	<i>61,0%</i>	<i>58,9%</i>
Despesas operacionais	-79.987	-61.428
Com vendas	-41.648	-31.567
Gerais e administrativas	-38.339	-29.861
<i>% Total das Despesas Operacionais sobre a Receita Líquida</i>	<i>37,6%</i>	<i>37,9%</i>
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	490	307
Total Despesas (receitas) Operacionais	-79.497	-61.121
<i>% Total das Despesas (receitas) Operacionais sobre a Receita Líquida</i>	<i>37,4%</i>	<i>37,7%</i>
EBITDA	58.586	41.413
<i>Margem EBITDA</i>	<i>27,5%</i>	<i>25,5%</i>
Depreciação e Amortização	-8.266	-7.098
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	50.321	34.315
RESULTADO FINANCEIRO	-7.685	-3.534
Receitas financeiras	1.105	2.547
Despesas financeiras	-8.790	-6.081
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO IRPJ/CSLL	42.636	30.781
IRPJ/CSLL	-7.845	-4.396
LUCRO LÍQUIDO	34.791	26.385
<i>Margem Líquida</i>	<i>16,4%</i>	<i>16,3%</i>

Impactos do IFRS-16

A adoção mandatária 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	Sem Efeito do	Diferença (A-B)
	IFRS 16 (A)	IFRS 16 (B)	
Ativo - Direitos de Uso	137.636		137.636
Passivo - Arrendamentos a Pagar	147.231		147.231

1T25 Linhas afetadas pelo IFRS 16 (R\$ mil)	Com Efeito do	Sem Efeito do	Diferença (A-B)
	IFRS 16 (A)	IFRS 16 (B)	
Despesas Operacionais (excl. Depreciação e Amortização)	- 71.232	- 78.263	7.032
Despesas Depreciação e Amortização	- 8.266	- 3.569	- 4.696
Resultado Financeiro	- 7.685	- 3.296	- 4.389
IRPJ/CSLL	- 7.845	- 8.217	372
Lucro Líquido	34.791	36.473	- 1.682
EBITDA	58.586	51.554	7.032

Ajustes Não Recorrentes

Conciliação do EBITDA Ajustado (R\$ mil)	1T25	1T24
EBITDA	58.586	41.413
IFRS 16	-7.032	-5.857
Consultorias não recorrentes	909	1.200
Efeitos fiscais extemporâneos	450	0
Reversão aluguel reformadas - pop up's	213	0
Plano de Opção/ Não-caixa	1.345	467
Outros gastos não recorrentes	245	-230
EBTIDA Ajustado	54.716	36.993

Conciliação do Lucro Líquido Ajustado (R\$ mil)	1T25	1T24
Lucro Líquido	34.791	26.385
IFRS 16	2.054	750
IRPJ/CSLL sobre ajustes	-992	-504
Consultorias não recorrentes	909	1.200
Efeitos fiscais extemporâneos	458	0
Reversão aluguel reformadas - pop up's	213	0
Plano de Opção/ Não-caixa	1.345	467
Outros gastos não recorrentes	245	51
Lucro Líquido Ajustado	39.023	28.350

Fluxo de Caixa

(R\$ mil)	1T25	2024	1T24
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS			
Lucro líquido do período	34.791	117.753	26.385
AJUSTES PARA RECONCILIAR O LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO COM O CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS:			
Depreciação e amortização	8.771	34.176	7.883
Imposto de renda e contribuição social corrente e diferido	7.845	29.687	4.396
Constituição (Reversão) de perda projetada de estoque	510	1.641	495
Provisão (Reversão) para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	-186	-1.831	-567
Perdas de crédito de contas a receber	79	302	55
Perda de crédito esperada	-146	90	-114
Baixa de ativo imobilizado e intangível	0	473	311
Juros s/ arrendamento - direito de uso	4.389	12.257	2.607
Atualização monetária ativa	-669	-3.362	-683
Atualização monetária passiva	438	1.538	385
VARIAÇÃO NOS ATIVOS E PASSIVOS OPERACIONAIS:			
Contas a receber	67.992	-45.520	47.852
Estoques	-39.602	-58.181	-21.145
Impostos a recuperar	-659	7.913	-241
Depósitos judiciais	432	-808	226
Outros créditos	-4.953	-189	-3.040
Fornecedores	-5.912	21.914	4.201
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	8	5.947	-2.437
Obrigações tributárias	-12.485	-2.332	-12.546
Aluguéis a pagar	-1.506	564	-1.747
Outras obrigações	7.688	-383	697
Caixa gerado (aplicado) pelas atividades operacionais	66.825	121.649	52.973
Imposto de renda e contribuição social pagos	-7.859	-21.265	-6.590
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	58.966	100.384	46.383
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO			
Venda de imobilizado	0	5	0
Aquisição de imobilizado e intangível	-8.579	-45.240	-10.965
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento	-8.579	-45.235	-10.965
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO			
Dividendos pagos	0	-7.211	0
Juros sobre o capital próprio pagos	-809	-22.287	-603
Arrendamentos direito de uso pago	-7.223	-27.537	-6.727
Aquisição de ações próprias	-15.322	-29.191	-387
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	-23.354	-86.226	-7.717
VARIAÇÃO CAMBIAL SOBRE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA DE CONTROLADA NO EXTERIOR			
	- 3	10	1
AUMENTO (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	27.030	- 31.067	27.702
SALDO INICIAL DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	23.410	54.477	54.477
SALDO FINAL DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	50.440	23.410	82.179

Balanço Patrimonial

(R\$ mil)	31/03/2025	31/03/2024
ATIVO		
CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	50.440	82.179
Contas a receber	173.739	148.743
Estoques	328.488	253.506
Impostos a recuperar	4.875	10.915
Outros Créditos	14.723	12.624
TOTAL DO ATIVO CIRCULANTE	572.265	507.967
NÃO CIRCULANTE		
Depósitos judiciais	3.092	620
Imposto de renda e contribuição social diferidos	4.873	6.178
Impostos a recuperar	5.223	5.200
Arrendamento direito de uso	137.636	0
Imobilizado	80.053	151.925
Intangível	26.259	24.395
TOTAL DO ATIVO NÃO CIRCULANTE	257.136	188.318
TOTAL DO ATIVO	829.401	696.285
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
CIRCULANTE		
Fornecedores	75.780	64.033
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	40.607	32.214
Obrigações tributárias	22.701	15.674
Arrendamentos direito de uso a pagar	16.532	16.465
Dividendos e JSCP a pagar	36.221	33.113
Outras obrigações	18.500	7.650
TOTAL DO PASSIVO CIRCULANTE	210.341	169.149
NÃO CIRCULANTE		
Arrendamentos direito de uso a pagar	130.699	86.713
Provisão para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	4.340	5.629
TOTAL DO PASSIVO NÃO CIRCULANTE	135.039	92.342
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	336.148	192.392
Ações em tesouraria	-56.470	-12.344
Reserva de capital	-11.442	-11.442
Reserva de incentivos fiscais	8.663	8.663
Reserva de lucros	178.712	235.516
Outros resultados abrangentes	1.873	1.867
Lucro do período	26.537	20.142
TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	484.021	434.794
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	829.401	696.285

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).

Track & Field

Relações com Investidores

ri@tf.com.br

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

