

Track & Field
RESULTADOS 2T26





DISCLAIMER

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

Mensagem da Administração

Destaques do trimestre



Sell Out

R\$493,4 milhões

+20,7%
vs 2T25

+15,9%
em SSS

+37,2% YoY
em reformadas

Receita Líquida Consolidada

R\$279,7 milhões

+15,5%
vs 2T25

EBITDA Ajustado Consolidado

R\$65,6 milhões

+15,9%
vs 2T25

23,5%
Margem
(0,1 p.p.)

Lucro Líq. Ajustado Consolidado

R\$44,3 milhões

+8,2%
vs 2T25

15,8%
Margem
(-1,1 p.p.)

Digitalização

423 lojas

*c/ ship from store e
pick up in store...*

representando
74%
das vendas do
e-commerce

Expansão

7 inaugurações
no trimestre, totalizando...

448 lojas
na rede

9 reformas
(1 própria e 8
franquias)

Destaques do semestre



Sell Out

R\$936,3 milhões

+18,6%
vs 1S25

+14,1%
em SSS

Receita Líquida Consolidada

R\$530,9 milhões

+16,7%
vs 1S25

EBITDA Ajustado Consolidado

R\$127,2 milhões

+14,3%
vs 1S25

24,0%
Margem
(-0,5 p.p.)

Lucro Líq. Ajustado Consolidado

R\$85,8 milhões

+7,3%
vs 1S25

16,2%
Margem
(-1,4 p.p.)

Dívida Zero

Equivalentes de caixa de
R\$144,6 milhões
em 30/06/2026

Geração de caixa operacional de **R\$99,3 milhões**

Expansão

13 inaugurações
no semestre, sendo **12 franquias** e **1 própria**

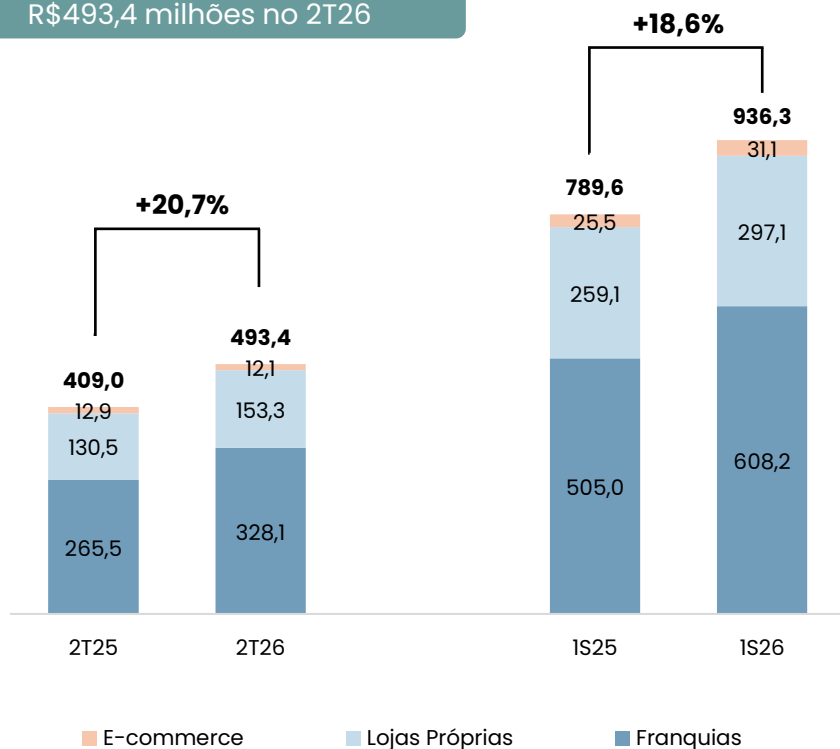
11 franquias e **1 loja própria** reformadas no período

Resultados 2T26



Sell Out

R\$493,4 milhões no 2T26



No 2T26, o **sell out** apresentou um crescimento de 20,7%, e 15,9% no conceito de mesmas lojas.

Desempenho expansão/reformadas: O período foi marcado pela inauguração de 6 franquias e 1 loja própria, além da atualização de 9 unidades (8 franquias e 1 própria) para o nosso novo layout. Esse movimento de modernização gerou resultados expressivos: as lojas reformadas entregaram um salto de vendas de 37,2% YoY.

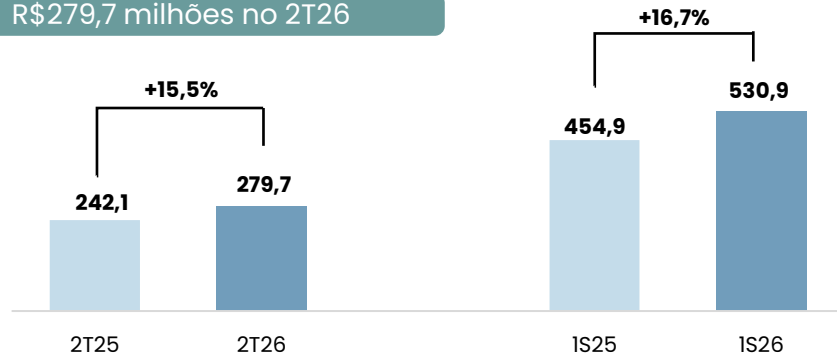
Desempenho do trimestre impulsionado por: (i) forte adesão dos consumidores à coleção de inverno; (ii) condições climáticas propícias para o mix de produtos; (iii) excelente captura de vendas nas campanhas de Dia das Mães e Namorados; (iv) continuidade do processo de expansão e modernização da rede; e (v) ganhos em toda a cadeia, com melhora no abastecimento das lojas e redução de rupturas.

E-commerce: Crescimento de 15,6% vs 2T25, com participação de 9,4% no **sell out** total captado no período. Adicionalmente, quando falamos de **omnicanalidade**, registramos 423 lojas (94% da rede) integradas ao ecossistema digital (sendo 39 atuando como *sellers* nacional). A modalidade *ship from store* respondeu por 74% de todas as vendas online.

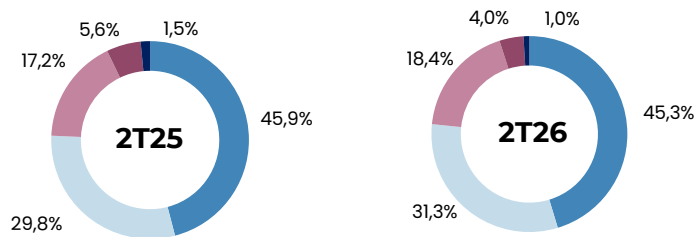
Sólida performance dos indicadores comerciais: A tração gerada pelo calendário de eventos e pelas iniciativas de branding e influência traduziu-se em ganhos de tráfego e conversão nas lojas. Como resultado, registramos avanços consistentes de 13,7% YoY no volume de tickets e 13,4% YoY na quantidade de peças comercializadas.

Receita Líquida

R\$279,7 milhões no 2T26



Composição Receita Líquida



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

A receita líquida consolidada: R\$ 279,7 milhões no 2T26, +15,5% vs 2T25.

Destaques por canal:

(i) Royalties: +24,2% YoY, refletindo sólido desempenho de vendas das franquias, beneficiadas pela expansão da rede e maior disponibilidade de produtos. O canal ganhou 1,2 p.p. de participação na receita líquida.

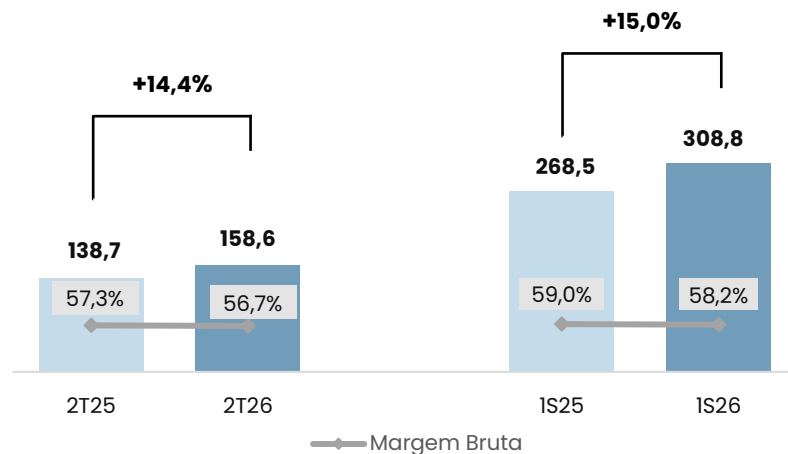
(ii) Mercadorias para Franquias (sell in): +21,5% YoY, impulsionado pela expansão da rede, forte aceitação da coleção de Inverno e abastecimento das lojas para as principais datas comerciais do trimestre. A representatividade do canal na receita total aumentou em 1,5 p.p., favorecendo uma maior geração de royalties nos períodos subsequentes.

(iii) Varejo (rede própria): +13,8% YoY, reflexo da forte aceitação da coleção de Inverno, do sucesso em datas sazonais (Mães e Namorados) e da maior produtividade das lojas reformadas. A participação recuou 0,6 p.p. por efeito de mix (sell in e royalties).

(iv) Eventos e tfmall: -18,2% YoY, refletindo, principalmente, descasamento temporal das receitas de patrocínio. Em bases comparáveis, o canal apresentaria crescimento de 13,8% YoY.

Lucro Bruto

R\$158,6 milhões no 2T26



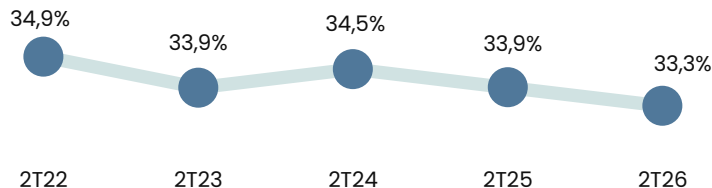
O lucro bruto do trimestre atingiu R\$158,6 milhões, com crescimento de 14,4% em relação ao 2T25.

A **margem bruta** alcançou 56,7%, redução de 0,6 p.p. YoY, refletindo o **efeito temporal no mix de canais da receita líquida**. Embora os *royalties* tenham ganhado participação na composição da receita (+1,2 p.p.), esse efeito positivo foi compensado pela menor representatividade do varejo próprio (-0,6 p.p.), aliada ao maior peso do *sell in* (+1,5 p.p.).

O avanço do *sell in* foi impulsionado por uma virada de coleção mais eficiente, pela forte aceitação da linha de Inverno por parte dos franqueados e pelo reforço estratégico no abastecimento da rede para as principais datas comerciais.

Despesas Operacionais

33,3% das vendas líquidas no 2T26



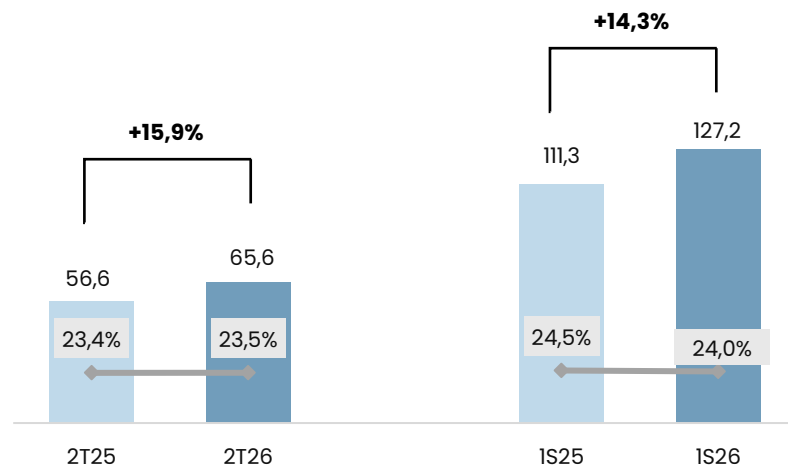
Despesas Operacionais Ajustadas representaram **33,3%** da receita líquida no 2T26, uma **redução de 0,6 p.p.** frente aos 33,9% registrados no mesmo período do ano anterior, reforçando sua **eficiência operacional** e a **capacidade de capturar ganhos de escala**.

➤ **Despesas com Vendas: Aumento de 1,3 p.p. na representatividade sobre a receita líquida.** O efeito positivo decorrente da maior participação do canal de franquias na composição da receita foi neutralizado pelos maiores investimentos realizados em marketing no período, diante da maior alocação de recursos voltados ao fortalecimento da marca e à expansão da operação. É importante destacar que a comparação anual é impactada por uma base atípica no 2T25, quando os investimentos em marketing foram menores (a partir do 3T25 já foi possível acompanhar patamares mais comparáveis com a atualidade).

➤ **Despesas Gerais e Administrativas: Redução de 1,6 p.p. em relação à receita líquida.** Esse resultado reflete os **ganhos de eficiência alcançados com as readequações das despesas implementadas ao término do 1T26**. Cabe destacar que essa expressiva diluição foi alcançada mesmo absorvendo as despesas do segundo turno no centro de distribuição — iniciativa implementada no 4T25 para suportar o crescimento da demanda. Desconsiderando esse investimento, a diluição das despesas administrativas teria sido ainda mais expressiva.

EBITDA Ajustado

R\$65,6 milhões no 2T26



— Margem EBITDA Ajustada

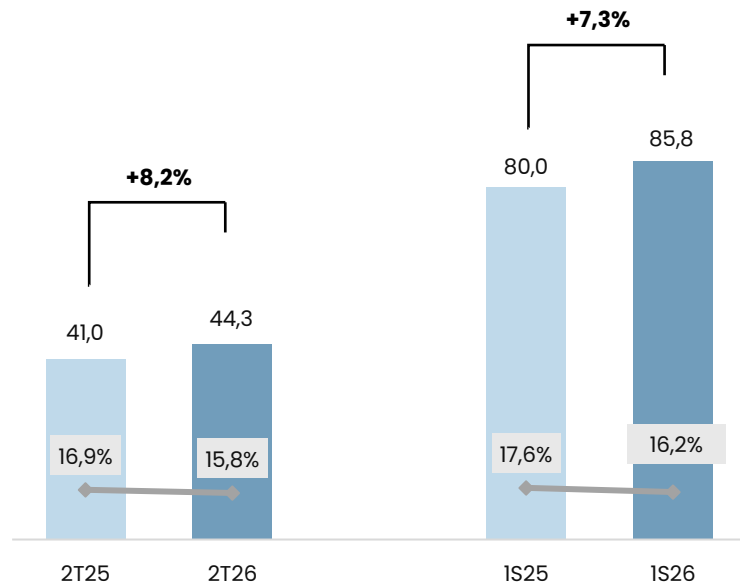
EBITDA Ajustado consolidado: alcançou R\$ 65,6 milhões no 2T26, um crescimento de 15,9% vs. o mesmo período do ano anterior.

Margem EBITDA ajustada atingiu 23,5% no trimestre (+0,1 p.p. YoY). O **ganho de alavancagem operacional** (diluição de 0,6 p.p. nas despesas) foi **neutralizado pela retração na margem bruta na mesma proporção, impactada pela alteração do mix de canais, com a maior participação do sell in e a menor participação de varejo próprio**, efeito que **tende a se normalizar nos próximos períodos com a realização dos royalties**.

No 1S26, o EBITDA ajustado alcançou R\$ 127,2 milhões (+14,3% YoY), com margem de 24,0%.

Lucro Líquido Ajustado

R\$44,3 milhões no 2T26



— Margem Líquida Ajustada

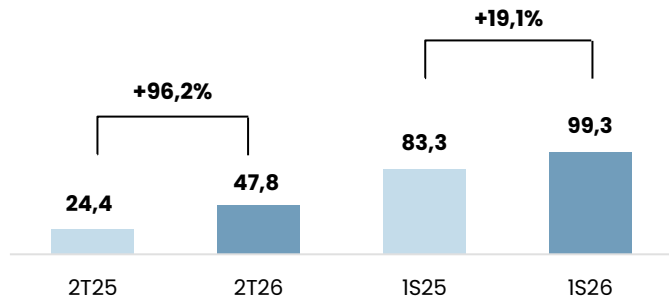
O lucro líquido ajustado consolidado totalizou R\$ 44,3 milhões no 2T26, um crescimento de 8,2% na comparação anual.

A margem líquida ajustada atingiu 15,8%, retração de 1,1 p.p. frente ao mesmo período do ano anterior, impactada especialmente pelo aumento da alíquota efetiva de IR (-0,8 p.p.).

No acumulado do semestre (1S26), o lucro líquido ajustado alcançou R\$85,8 milhões, avanço de 7,3% YoY, com margem líquida de 16,2% (-1,4 p.p. YoY).

Posição de Caixa

Geração de Caixa Operacional



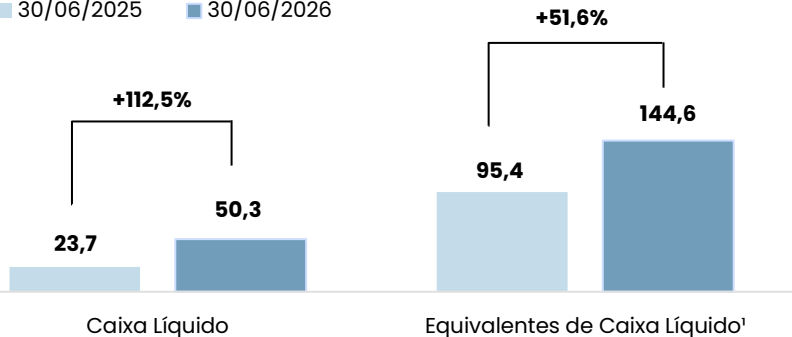
Fluxo de Caixa Operacional: expressivo salto na geração de caixa, atingindo R\$ 47,8 milhões (+96,2% YoY) no período. O avanço foi impulsionado pelo sólido desempenho de vendas e pela otimização estrutural do capital de giro, especialmente por conta da melhora do prazo médio dos estoques.

Atividades de Investimento: os investimentos totalizaram R\$ 14,9 milhões (+9,4% vs 2T25), direcionados à continuidade da expansão e modernização da rede física de lojas, além do aprimoramento contínuo da plataforma TFSports.

Atividades de Financiamento: aumento de 23,3% no consumo de caixa vs. 2T25, refletindo fundamentalmente o aumento na distribuição de Juros sobre Capital Próprio no período.

Posição de Caixa e Equivalentes

■ 30/06/2025 ■ 30/06/2026



Posição de Caixa: a Companhia encerrou o período com caixa líquido de R\$ 50,3 milhões, liquidez total de R\$ 144,6 milhões (+51,6% YoY) e estrutura de dívida zero, ratificando sua força para financiar a expansão da rede e as inovações tecnológicas com geração própria de caixa.

¹Equivalentes de Caixa Líquido: Caixa Líquido + Recebíveis de Cartões.

 tf sports



**+ de 1,4 milhão
de usuários
em 30/06/26**

**+35,9%
YoY**

**8,3 mil
Treinadores
cadastrados
em 30/06/26**

**+0,3%
YoY**

**1,3 mil
eventos realizados
pela TFSports¹ no 2T26**

**+33,7%
vs 2T25**

**2,4 mil
eventos realizados
pela TFSports¹ no 1S26**

**+30,9%
vs 1S25**

**162,5 mil
inscritos em eventos
da plataforma no 2T26**

**+34,4%
vs 2T25**

**292,7 mil
inscritos em eventos
da plataforma no 1S26**

**+28,5%
vs 1S25**

**R\$18,8 milhões
Receita líquida² no 2T26**

**+14,5%
vs 2T25**

**R\$33,9 milhões
Receita líquida² no 1S26**

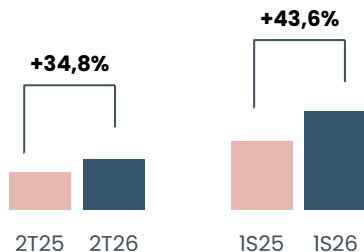
**+8,7%
vs 1S25**

DESTAQUES DO PERÍODO

¹ Considerando eventos proprietários e de trainers.

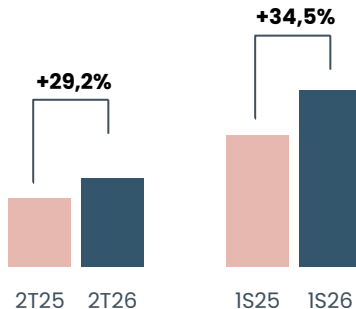
² Receita Líquida de TFSports não considera os efeitos de eliminação *intercompany*.

Vendas TFC

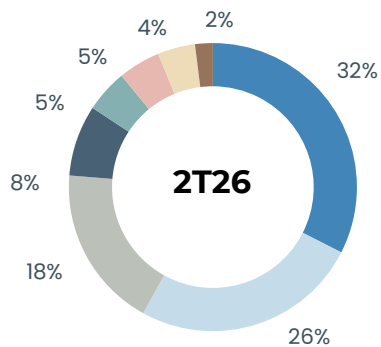


*Fechamos 2T26 com 18 unidades do TFC vs 15 unidades no 2T25.

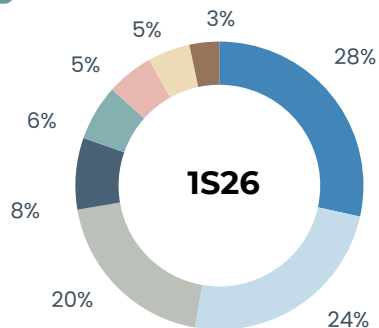
Clientes Atendidos



Vendas por Categoria



- Comidas
- Suplementos
- Bebidas
- Grab and Go
- Mercearia
- Snacks
- Home&Health
- Doces





Track & Field

Relações com Investidores

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