

Track & Field

T&F

DAY





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, sujeitas a riscos, incertezas e fatores relativos às operações e ao ambiente de negócio 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 e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação, sujeitos a mudança sem aviso prévio

ABERTURA

Fred Wagner

DIGITAL/OMNICHANNEL & LOGÍSTICA

Luiz Franco

VAREJO

Marieza Candido Brandão

OPERAÇÕES

Marcelo Toledo

PLATAFORMA TFSports

Rafael Yanes

GENTE & GESTÃO

Selda Pessoa Klein

EXPANSÃO & FINANCEIRO

Fernando Tracanella

Q&A

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Fred Wagner



AGENDA

TRACK & FIELD



ABERTURA



FRED WAGNER

EM MAIS DE
**30 ANOS
DE HISTÓRIA,**

O PAPEL DA TRACK&FIELD
SEMPRE FOI O DE
INSPIRAR MOVIMENTO



Missão Track&Field

MAIS QUE UMA EMPRESA DE VAREJO

A nossa **missão** é **conectar** pessoas
a um **estilo de vida ativo**
e **saudável** através de nossos
produtos e **serviços**

Track & Field



PARA ISSO, TRABALHAMOS INCANSAVELMENTE NA CONSTRUÇÃO DE UM ECOSSISTEMA DE **BEM ESTAR E SAÚDE:**

Produtos



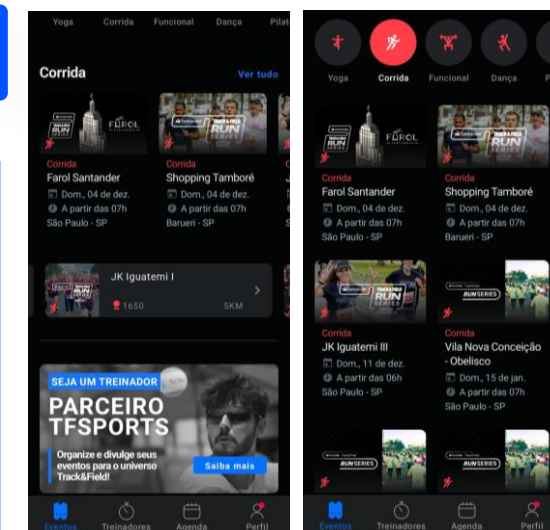
Experiências



Eventos



Plataforma
tecnológica



UMA HISTÓRIA QUE COMEÇOU EM 1988 COM GRANDES MARCOS:

Fundação da Track & Field

A Track & Field foi fundada em 1988 como uma indústria de vestuário, abrindo sua primeira loja em 1990

Construção de marca:

Parceria com a Volkswagen para o lançamento do **Parati Track & Field**

44 lojas próprias e aceleração da expansão da marca por **meio do início modelo diferenciado de franquias**

Implementação de **uma nova política** de governança e plano estratégico de 5 anos

200 lojas abertas

Inauguração da primeira Experience Store

Fred Wagner assume o cargo de CEO, dando continuidade ao **ciclo de transformação digital e expansão da Companhia**

1988/90

2004

2005

2009

2011

2017

2018

2020

2021

2022

Track & Field

RUNSERIES

Lançamento da **plataforma de e-commerce**

tf sports

TFC04

IPO da T&F na B3 e início projeto Omni

332 lojas abertas

TRACK&FIELD 2022



RAIO X

Track & Field

UMA DAS MAIORES PLATAFORMAS

de bem-estar do Brasil

CATÁLOGO DE PRODUTOS COMPLETO

incluindo produtos de alta qualidade, design fashion e tecidos/estampas exclusivos

NET PROMOTER SCORE

de 84 no 3T22

PRESENÇA EM TODO O TERRITÓRIO NACIONAL

com 332 lojas e e-commerce, atendendo 146 cidades em 25 estados em 2022

ECOSSISTEMA E EXPERIÊNCIAS TRACK & FIELD

com a conexão de mais de 379k clientes e 3,1 mil treinadores no TFSports

FORTE CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE

modelo de negócios "asset light" e gerador de caixa (dívida zero)

PRESENÇA NACIONAL

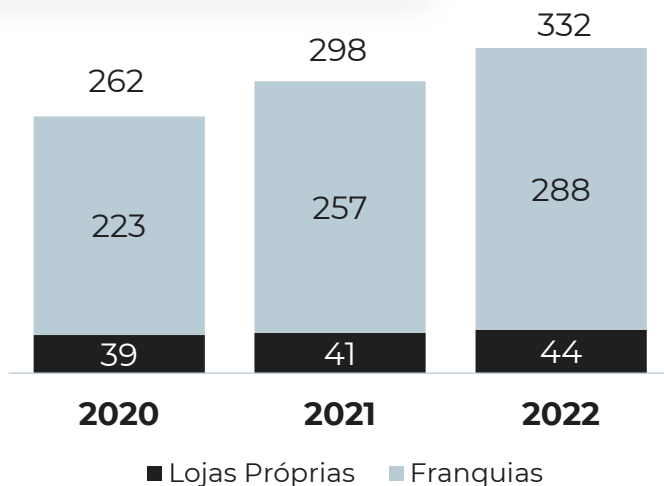
FECHAREMOS 2022 COM **332 LOJAS**, SENDO:

34 próprias

10 outlets

288 franquias
espalhadas por todo
o território nacional

EVOLUÇÃO



146

CIDADES

25

ESTADOS

Track & Field

Norte (2,4%)

8 Lojas
8 Franquias

Centro-Oeste (9,0%)

30 Lojas
27 Franquias
2 Lojas Próprias
1 Outlet

Sul (9,6%)

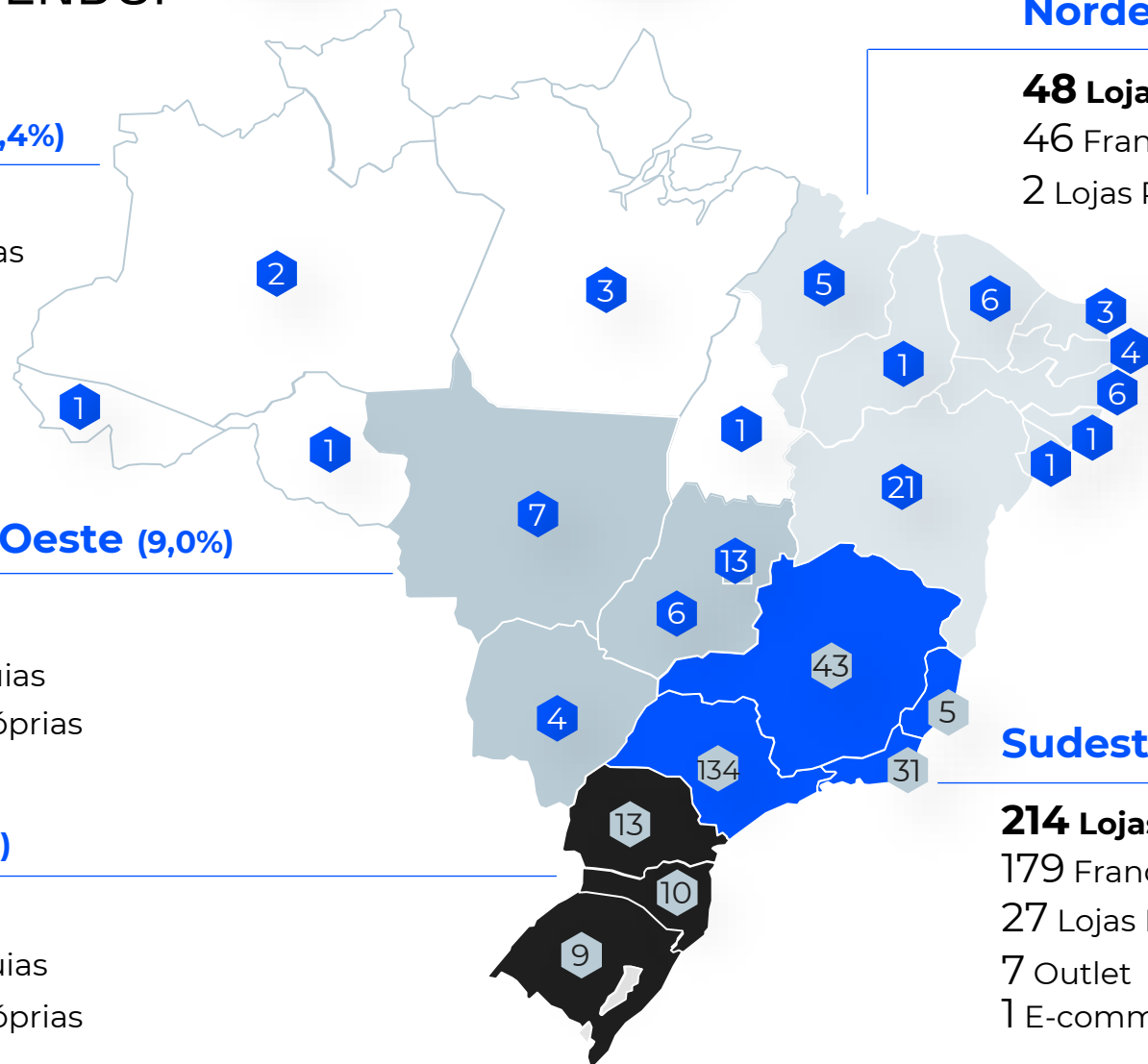
32 Lojas
28 Franquias
2 Lojas Próprias
2 Outlet

Nordeste (14,5%)

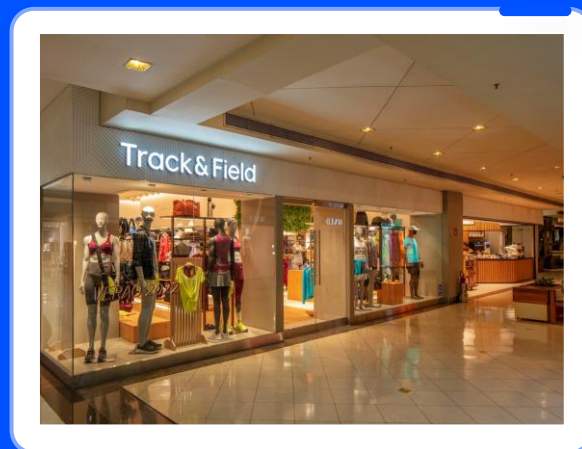
48 Lojas
46 Franquias
2 Lojas Próprias

Sudeste (64,5%)

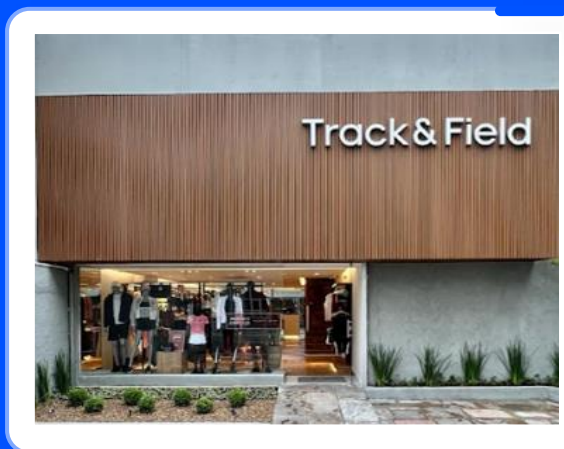
214 Lojas
179 Franquias
27 Lojas Próprias
7 Outlet
1 E-commerce



DIVERSIDADE EM FORMATOS DE LOJA



Shopping
174 lojas | 52%



Rua
110 lojas | 33%



Academia
28 lojas | 8%



Outlet
10 lojas | 3%



Aeroporto
6 lojas | 2%

MIX DE PRODUTOS

PÚBLICO ATENDIDO

HOMENS, MULHERES
E KIDS



IDADE
06 a 80

Produtos Premium,
**acessíveis à toda a
pirâmide social**



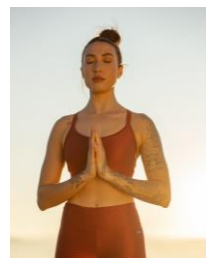
**Roupas
Esportivas
/ Athleisure**



Preço Médio
R\$ 206



77%



Beachwear



Preço Médio
R\$ 164



4%



Acessórios



Preço Médio
R\$ 111



12%



Calçados



Preço Médio
R\$ 520



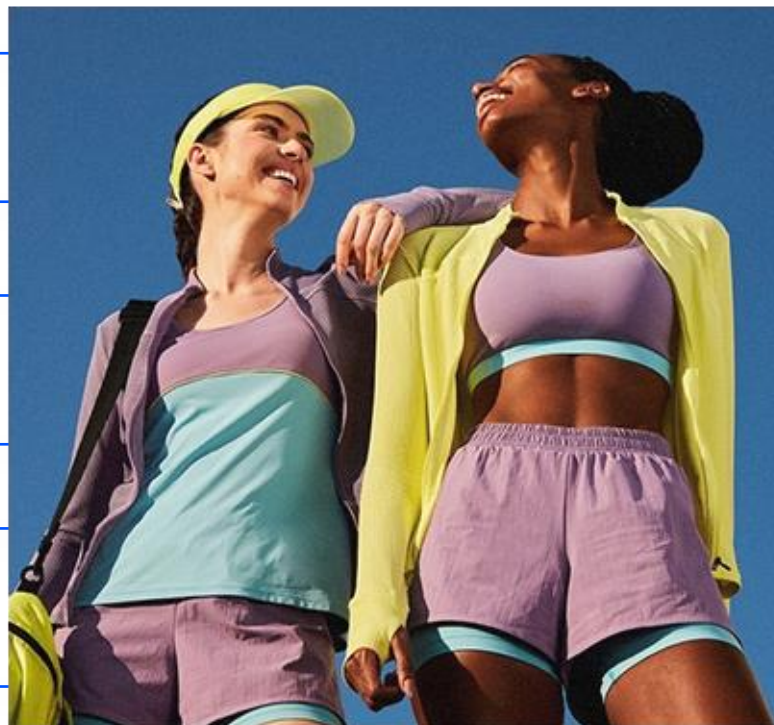
7%

MODELO DE NEGÓCIOS SINGULAR PARA FRANQUIAS

Rede de franquias
totalmente supervisionada

Alinhamento de interesses
entre franqueador e
franqueados

Rentabilidade, ciclo positivo
de capital de giro e
abastecimento semanal



Seleção de Franqueados
“Olho no Olho”

Royalty cobrado
no Sell Out

Sistemas totalmente
integrados

TFSports, Social Selling e Omnicanalidade
no centro da estratégia e alinhado com os franqueados

TUDO COMEÇA COM A NOSSA MISSÃO



Conectar pessoas
a um estilo de vida
ativo e saudável
através de nossos
produtos e serviços

Ecosistema T&F

**Track
& Field**



T F M a l l

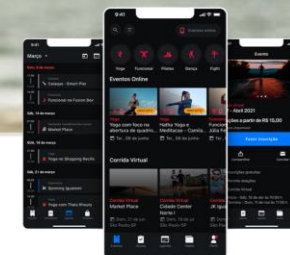
Track & Field
RUNSERIES

tfsports

Track & Field **OPEN
BEACH TENNIS**

Continue
seu movimento

 **Track & Field
EXPERIENCE**



E PARA QUE
O ECOSSISTEMA
DA TRACK & FIELD
FUNCIONE DA MELHOR
FORMA POSSÍVEL,

CONTAMOS
COM AÇÕES DE
DIVERSAS ÁREAS
ESPECIALIZADAS



ECOSSISTEMA DE OPERAÇÃO

TRACK & FIELD



DIGITAL/
OMNICHANNEL
& LOGÍSTICA



PLATAFORMA
TFSPORTS



VAREJO



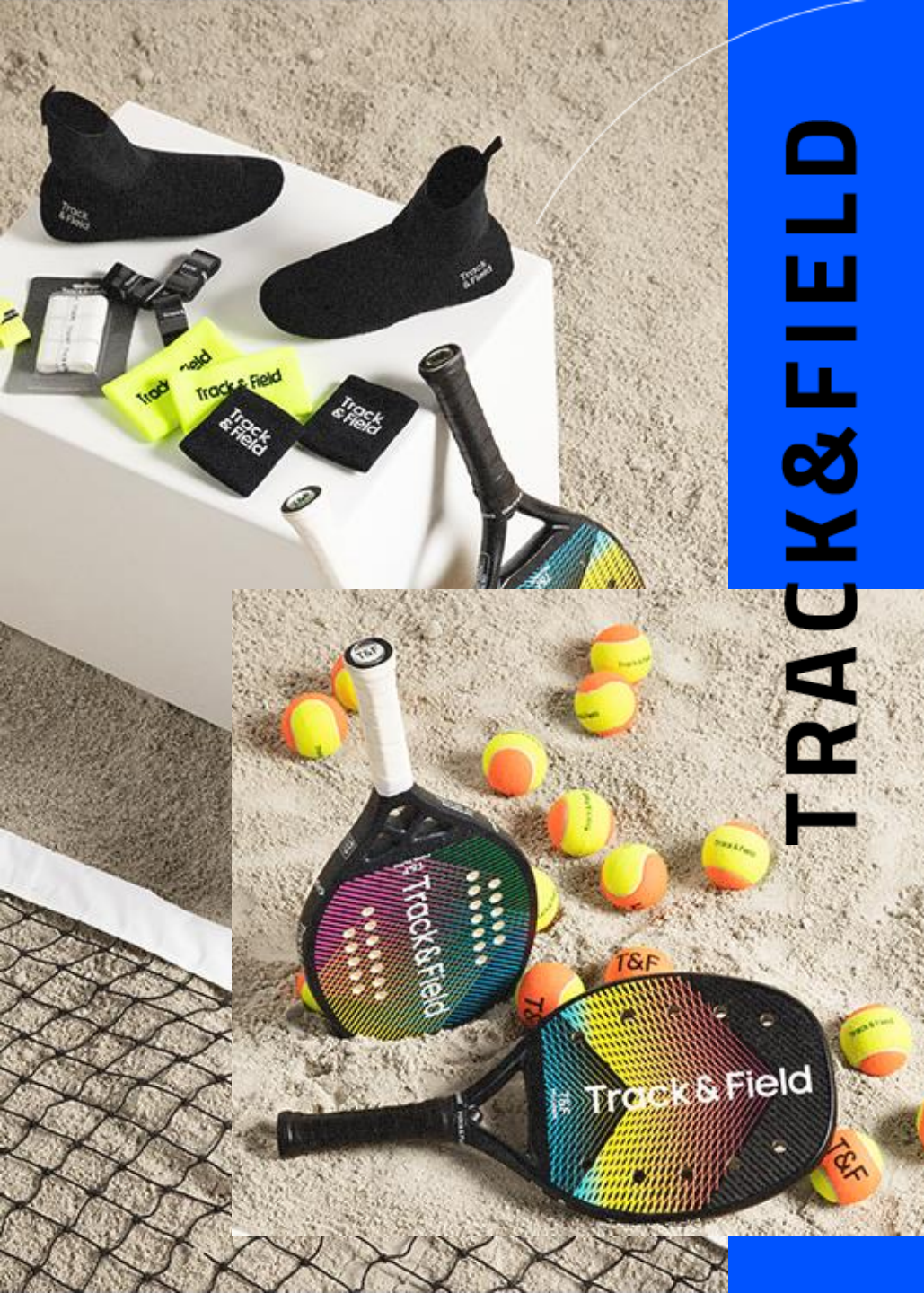
GENTE & GESTÃO



OPERAÇÕES



FINANCEIRO
& EXPANSÃO



DIGITAL OMNICHANNEL & LOGÍSTICA

LUIZ FRANCO



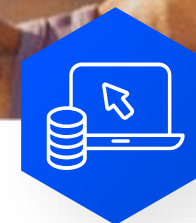
PARA QUE A
TRACK & FIELD
POSSA CONSOLIDAR
O SEU ECOSSISTEMA,
**NÓS TEMOS
DIVERSOS DESAFIOS:**



Qual a melhor forma
para **consolidar a
presença e os
estoques em todo
o Brasil?**



Como proporcionar
uma **experiência
completa entre o
consumidor e todos
os canais da marca?**



Como posicionar
o E-commerce **para
melhor aproveitamento
das vendas?**

ESTRATÉGIA

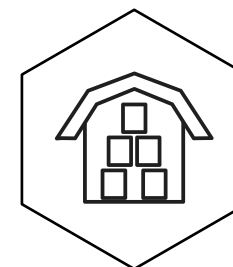
NA PRÁTICA | OMNICHANNEL



Cliente



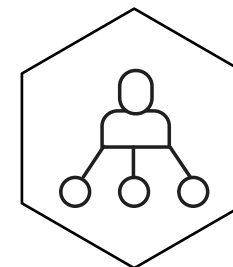
tf.com.br



TFLog



Loja Física



TFMall

ESTRATÉGIA

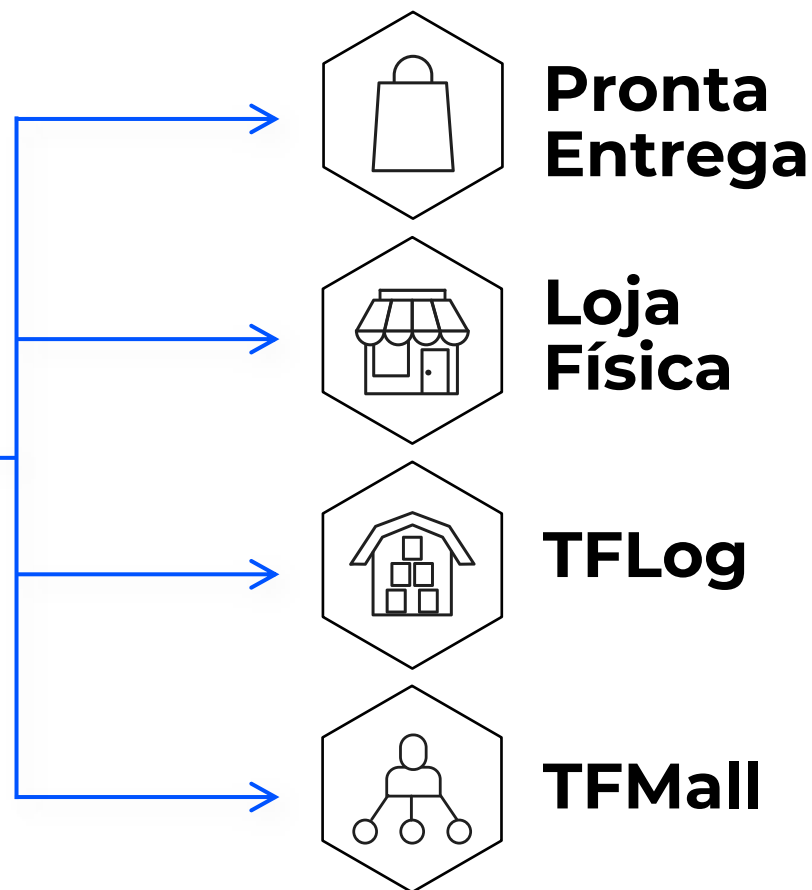
NA PRÁTICA | OMNICHANNEL



Cliente



Loja Física com
Vitrine Infinita



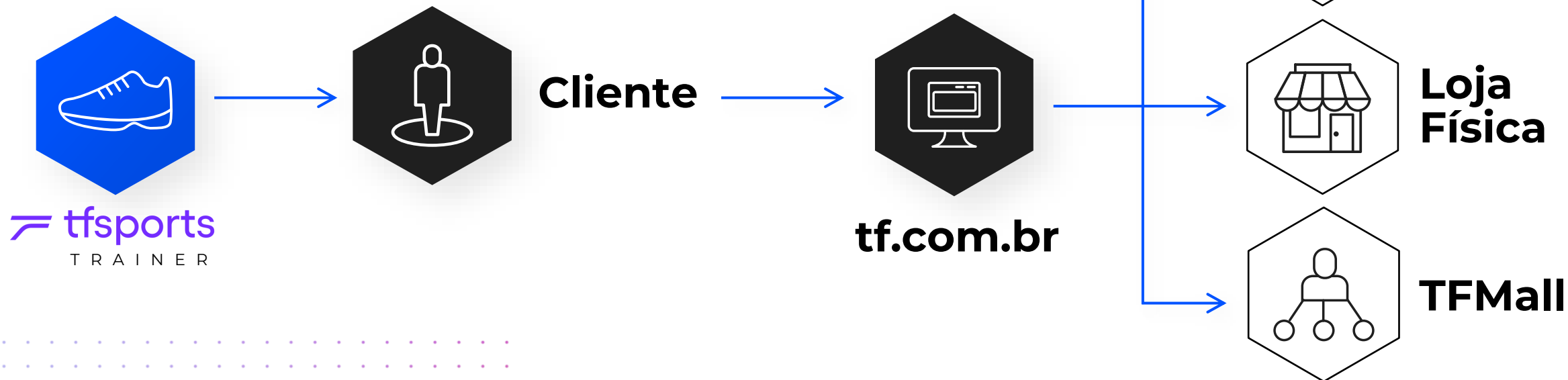
ESTRATÉGIA

NA PRÁTICA | SOCIAL SELLING



ESTRATÉGIA

NA PRÁTICA | VENDA DIRETA





ESTRATÉGIA

NA PRÁTICA | PILARES



**Experience
Store**

**Track
& Field**



T F M a l l

Eventos TFSports

Track & Field **OPEN**
BEACH TENNIS

Track & Field
RUNSERIES

Aulas e Experiences

tfsports
T R A I N E R

 **Track & Field**
EXPERIENCE

Continue
em movimento

RESULTADOS OMNISCANALIDADE 2022



+300

lojas com ship
from store/
Pick **up in store**



+221 mil

pedidos atendidos
de janeiro a novembro
de 2022



+146

idades
atendidas



18

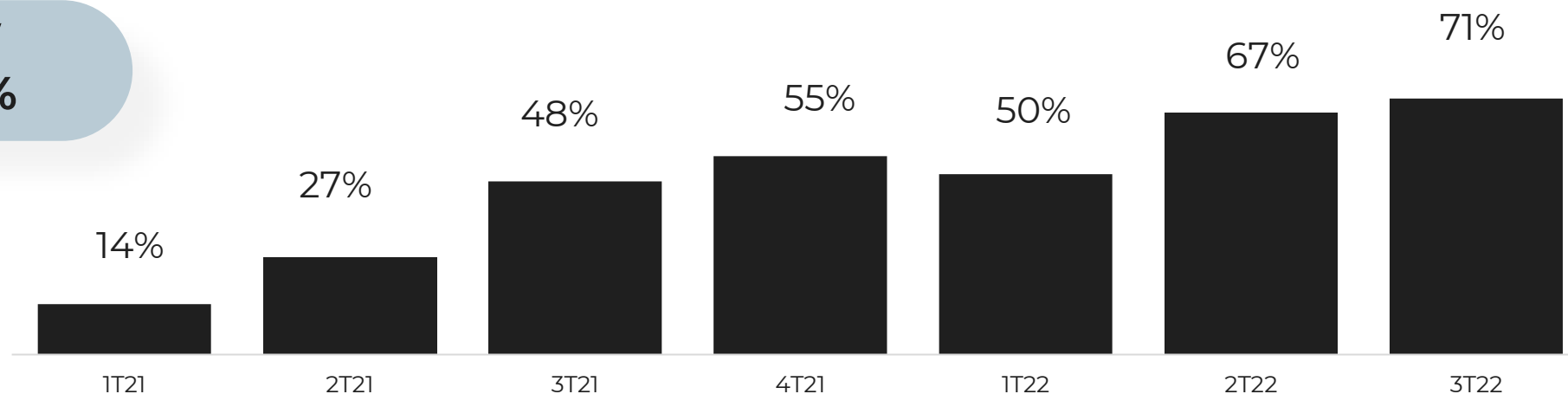
Lojas Seller
Abrangente com
entrega nacional



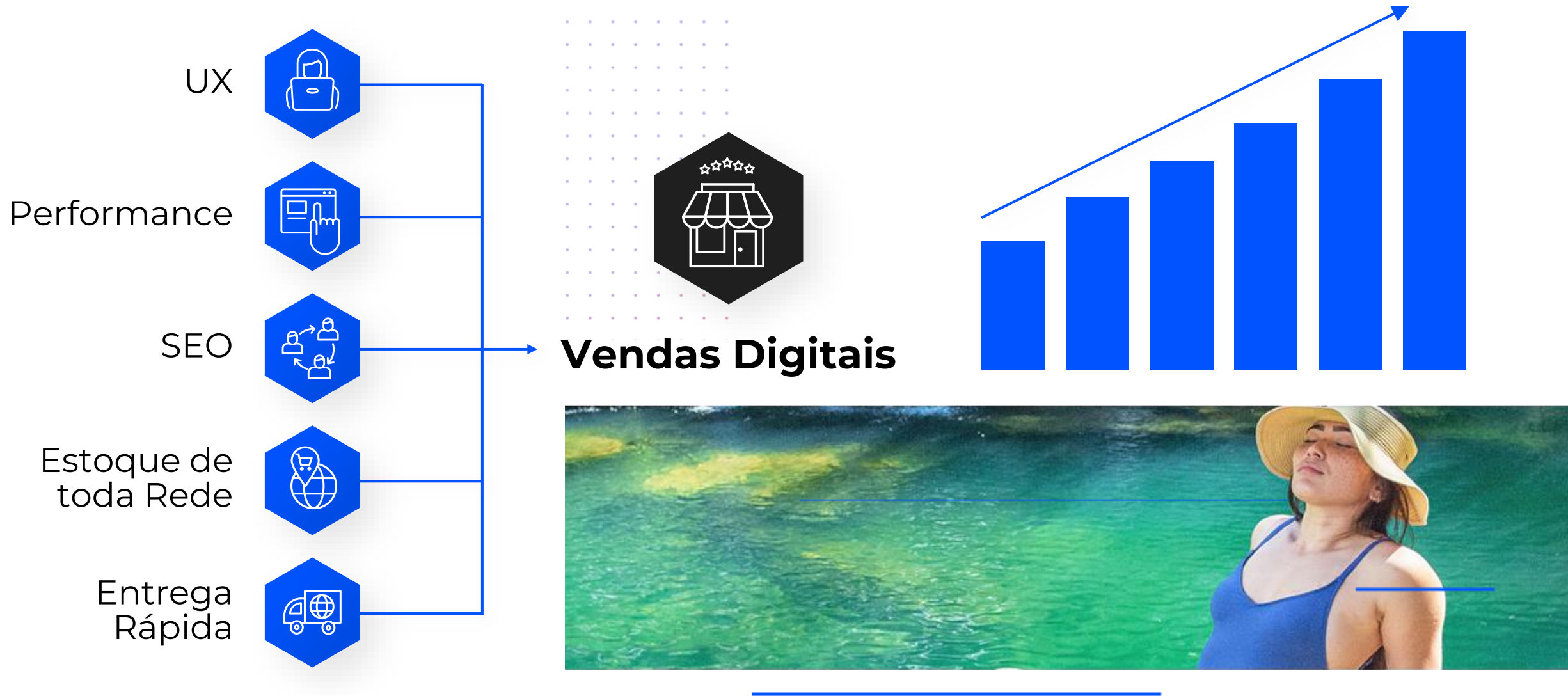
84%

de todo o delivery,
é **entregue em**
2 dias úteis

Vendas Omni/ E-commerce %



NO ANO DE 2022 ADOTAMOS UMA SÉRIE DE AÇÕES PARA **MELHORAR A EXPERIÊNCIA DE COMPRA PELOS CANAIS DIGITAIS**



RESULTADOS E-COMMERCE 2022

E-commerce/
Sell Out Total %

12,2%

8,0%

1T21

1T22

A base de **comparação** está
prejudicada pela **pandemia**

9,1%

5,5%

2T21

2T22

7,7%

8,2%

3T21

3T22

6,8%

9,5%

Out&Nov/21

Out&Nov/22

ECOSSISTEMA DE OPERAÇÃO

TRACK & FIELD



DIGITAL/
OMNICHANNEL
& LOGÍSTICA



PLATAFORMA
TFSPORTS



VAREJO



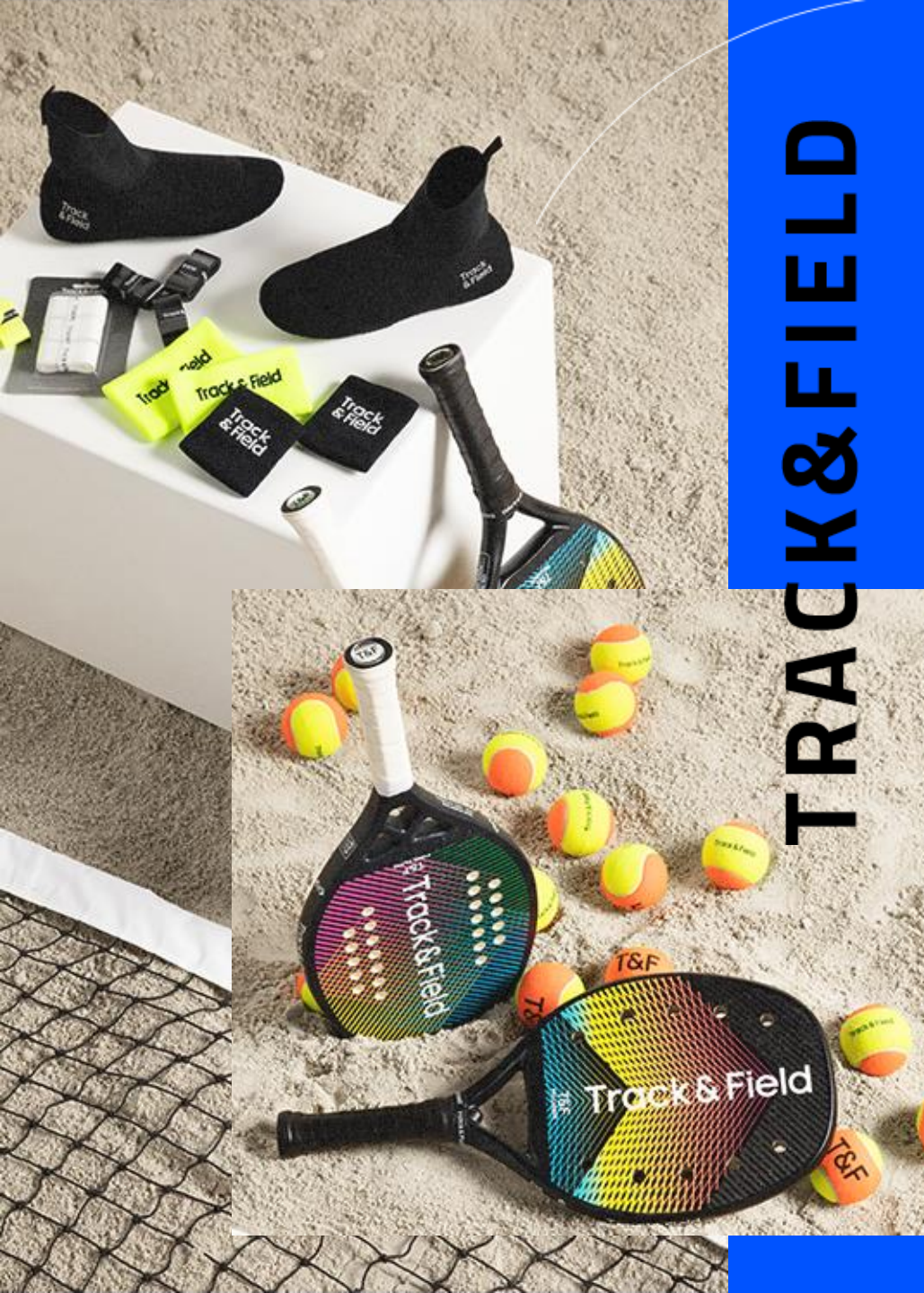
GENTE & GESTÃO



OPERAÇÕES



FINANCEIRO
& EXPANSÃO



VAREJO

MARIEZA CANDIDO BRANDÃO



A EXPERIENCE STORE DA TRACK&FIELD CONECTA UM UNIVERSO DE EXPERIÊNCIAS DE VIDA MAIS ATIVA E SAUDÁVEL



Time
exclusivo
de concierge



Ambiente
é **clean**
e **intuitivo**



QR Codes que
amplificam a
linha de produtos
e apresentam
conteúdos
como playlists



Opções
de **aulas**
e **treinos**



Eventos
oferecidos pela
plataforma
TFSports



Café e
mini market
TFC Food
& **Market**



Track & Field

EXPERIENCE STORE



Diminuímos
a barreira entre
o **mundo online**
e **off-line**



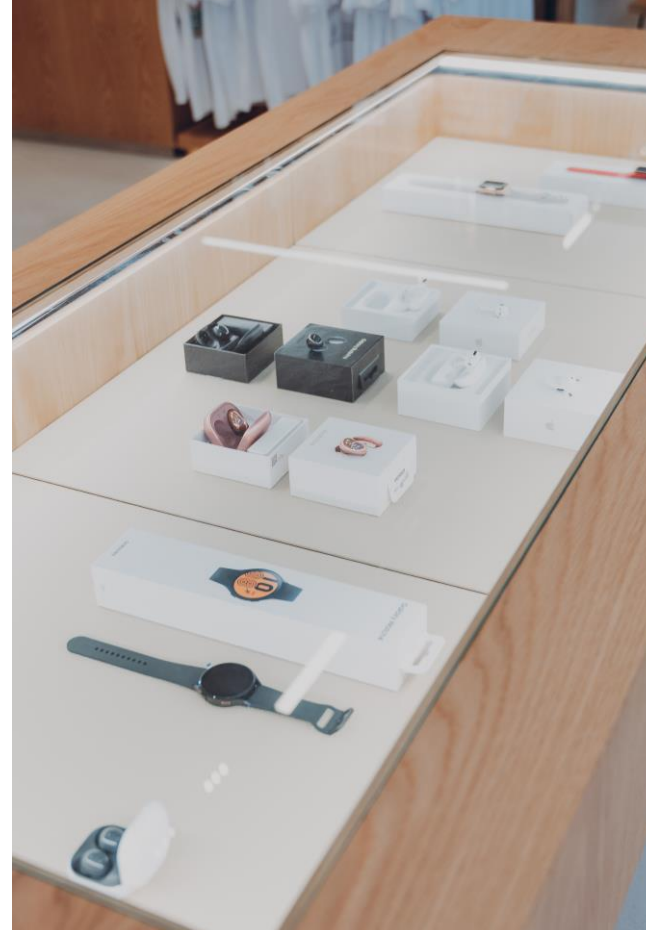
TFC Food&Market
oferece um espaço de
convivência, cardápio e
curadoria de produtos



O time de **concierge**
personaliza a jornada
do cliente em ambiente
clean e intuitivo



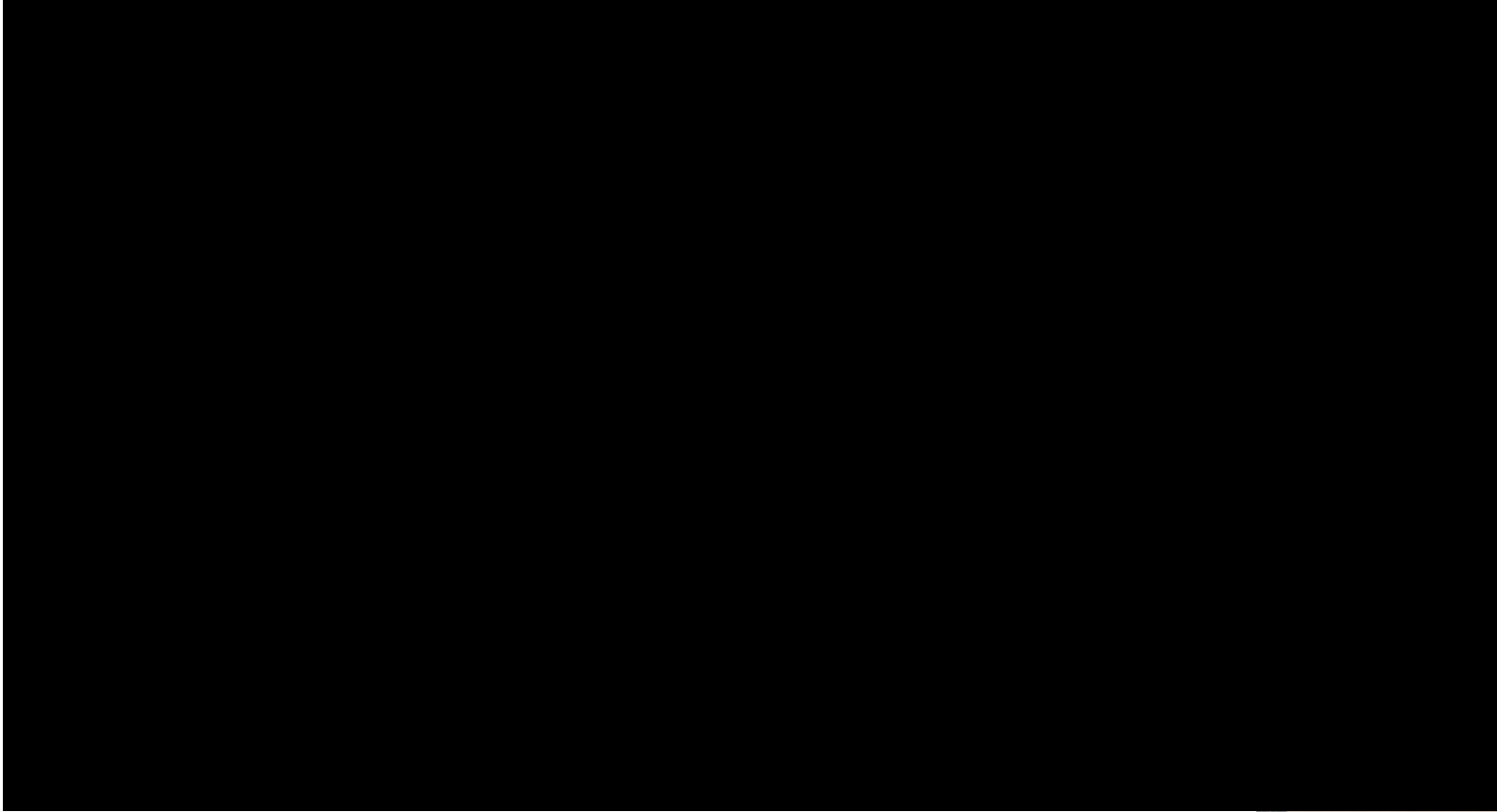
O **cross selling** facilita a venda dos mesmos produtos de uma categoria



Loja mais eficiente com a **exposição dos produtos** TF Mall

Track & Field

EXPERIENCE STORE



LOJA DE FRANQUEADO NO NOVO FORMATO



SOCIAL SELLING

Social Selling é a **venda com interação digital entre vendedor e cliente**

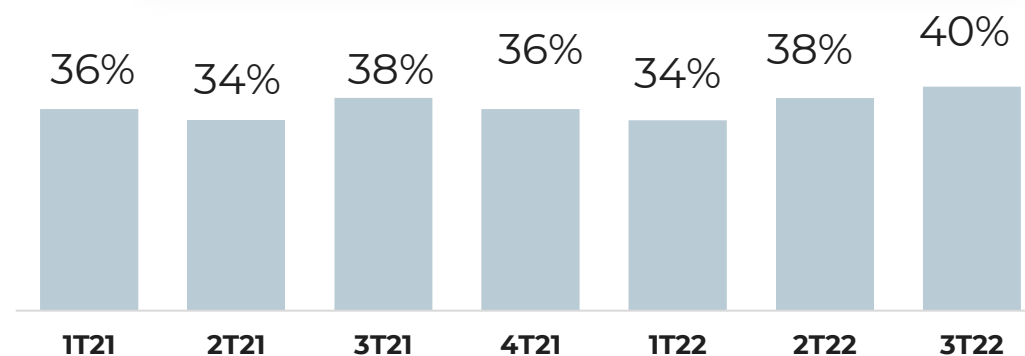
No 3T22, **40%** do sell out foi impactado pelo social selling

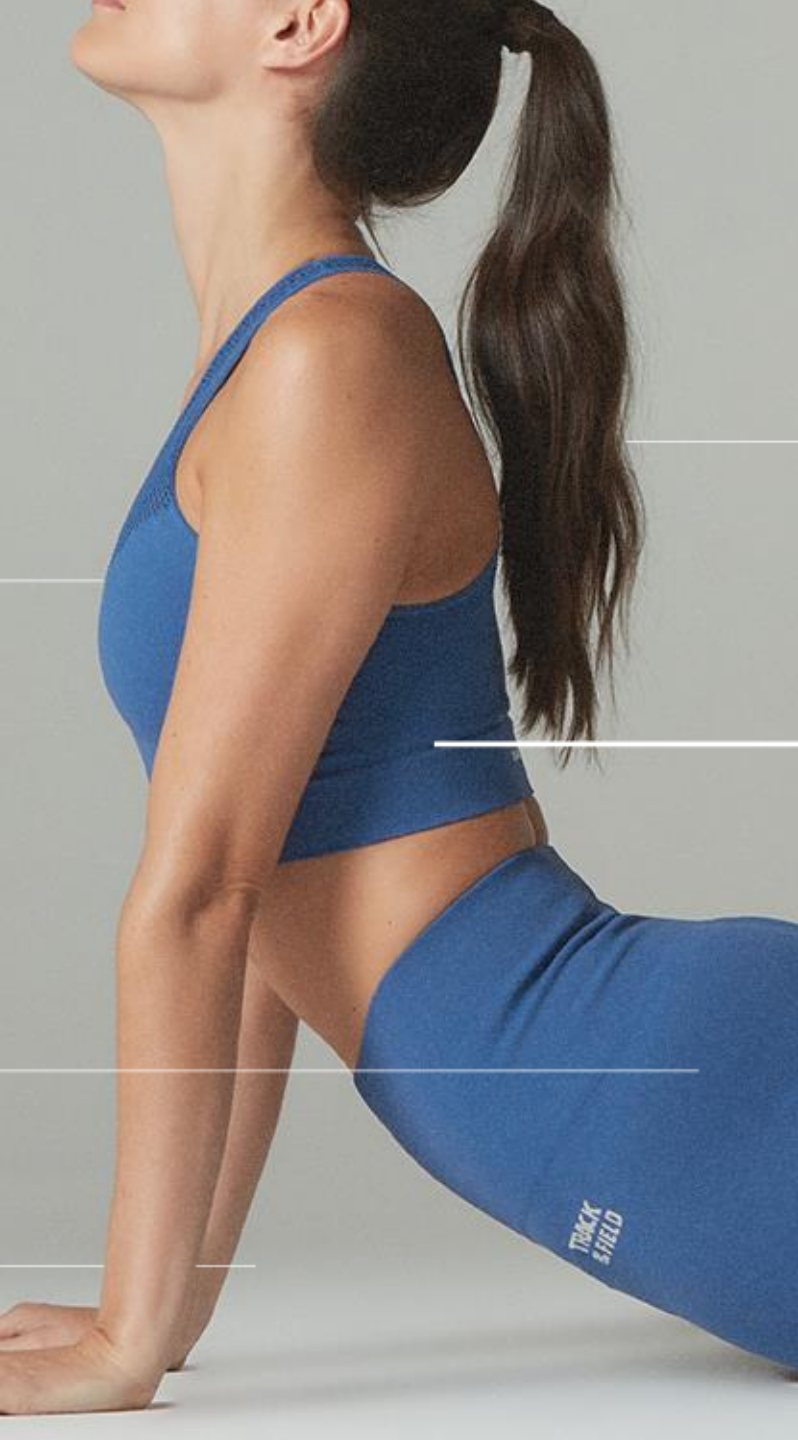


Essa iniciativa **alavancou as vendas nas lojas e aumentou a produtividade da equipe de vendas** e elevou o nosso ticket médio

No 3T22, **84%** de todo o delivery aconteceu em no máximo 2 dias úteis

Social Selling - % sobre Sell Out





NPS

Track & Field



ECOSSISTEMA DE OPERAÇÃO

TRACK & FIELD



DIGITAL/
OMNICHANNEL
& LOGÍSTICA



PLATAFORMA
TFSPORTS



VAREJO



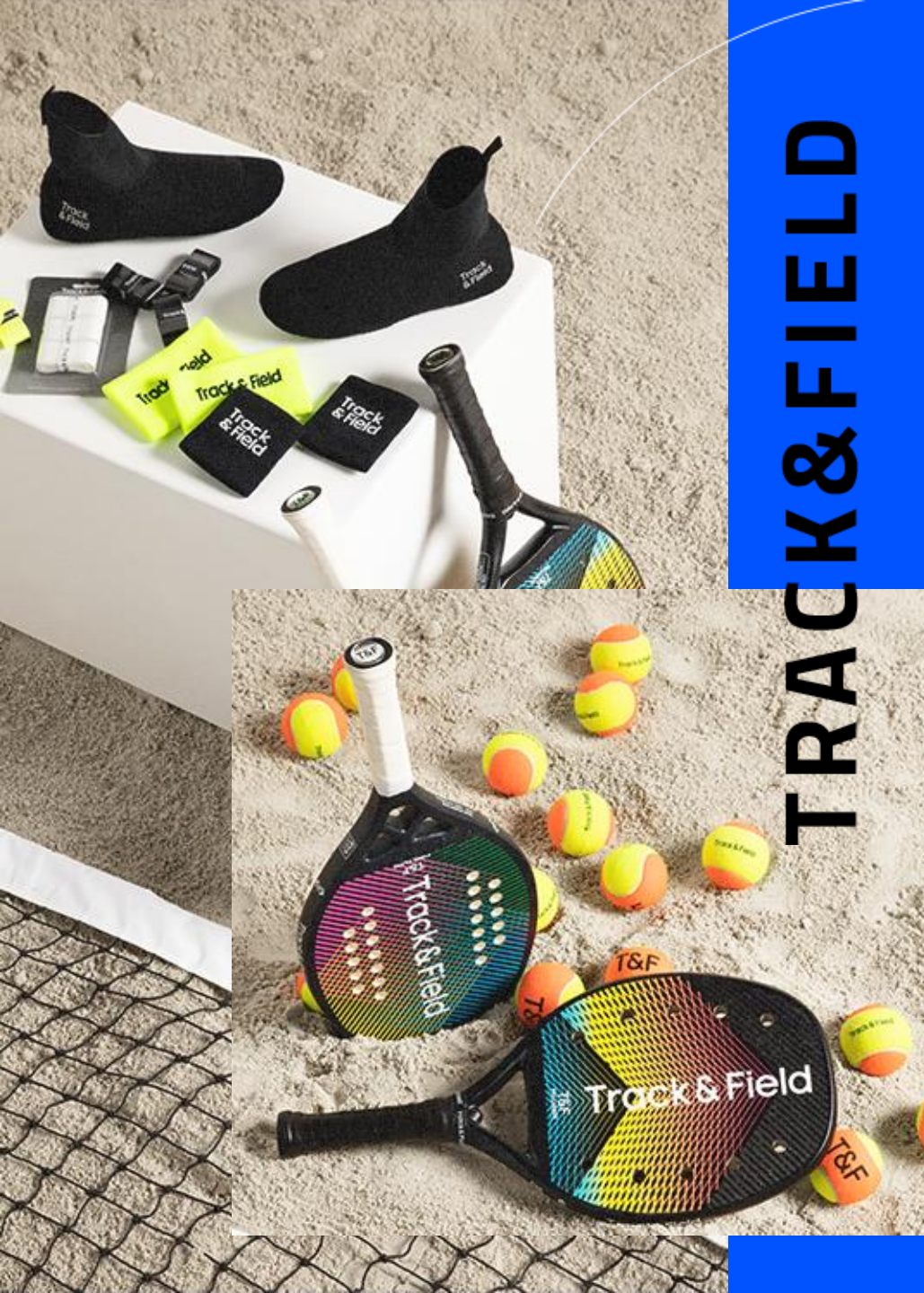
GENTE & GESTÃO



OPERAÇÕES



FINANCEIRO
& EXPANSÃO



OPERAÇÕES

MARCELO TOLEDO



MODELO HÍBRIDO

Track & Field

Produção própria e terceirizada para acompanhar o crescimento.



DESIGN

Equipe exclusiva de **+20 pessoas** focada no desenvolvimento e design de produtos



TECNOLOGIA

Tecnologias exclusivas de produtos gerando vantagem competitiva



QUALIDADE

Mix de produtos composto por **materiais e/ou estampas exclusivas**

2 coleções por ano
(verão e inverno)

+ de 40 cápsulas de coleção
(com lançamento semanal)

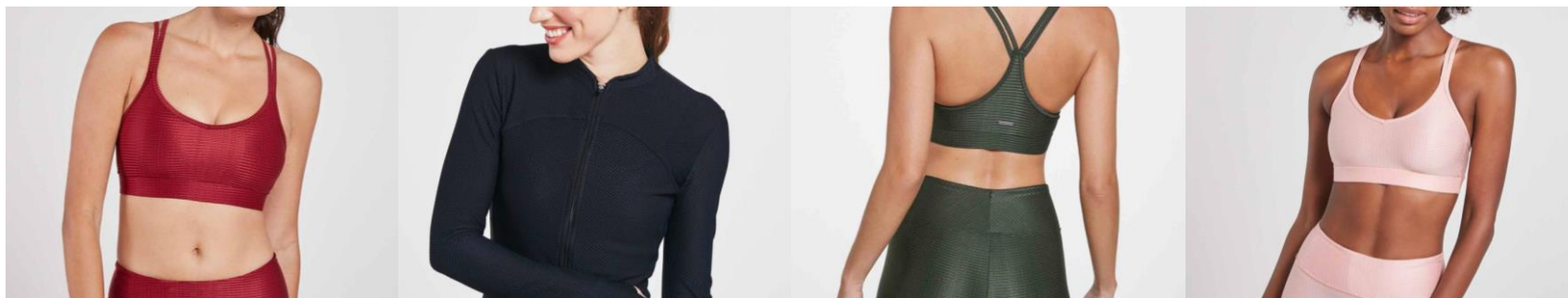


ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO



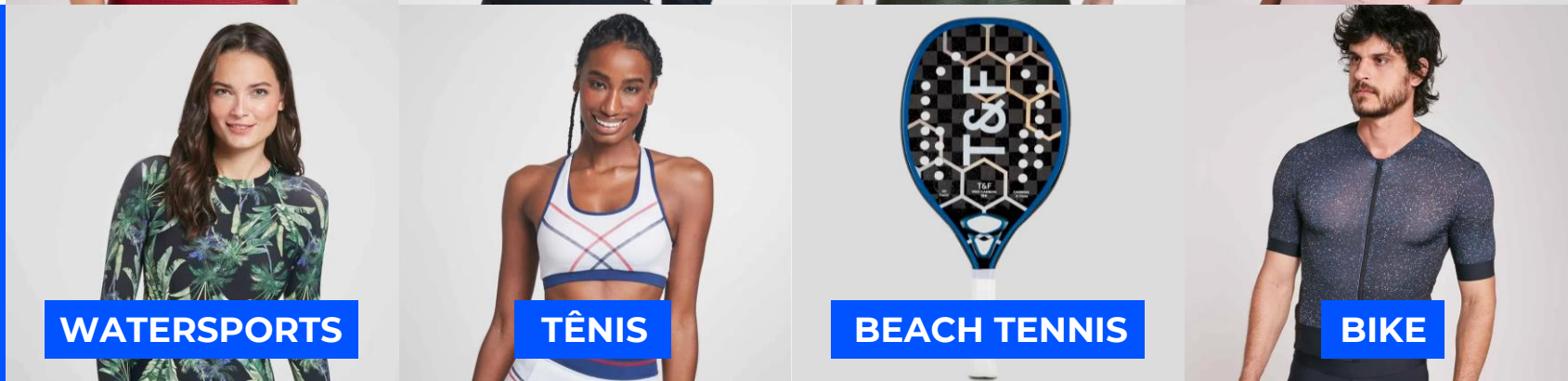
CATEGORIA HEROES

- Ampliação da categoria Heroes
- Maior variedade de cores – maior perenidade
- Menos risco de sobra/estoque



NOVAS MODALIDADES

NOVAS COLEÇÕES
CÁPSULAS



WATERSPORTS

TÊNIS

BEACH TENNIS

BIKE



AÇÕES ADICIONAIS

- Aquisição de máquina de estampar digital para atendimento de eventos e personalização
- Investimento em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos



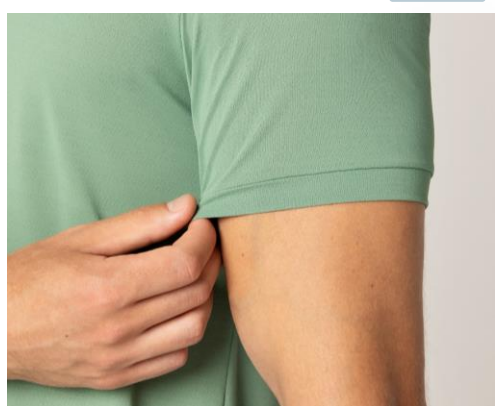
DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS

Mercado nacional: **85%**
Importações: **15%**

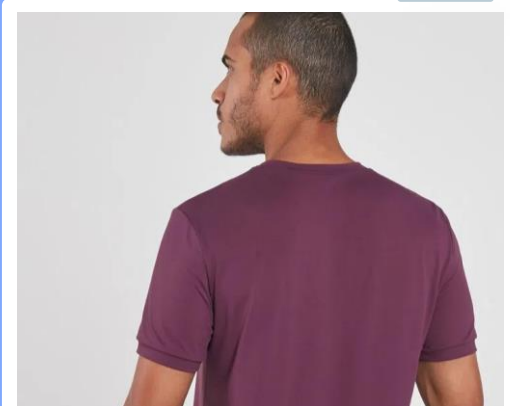
DESTAQUE PARA A NOVA FÁBRICA **EM JOINVILLE**



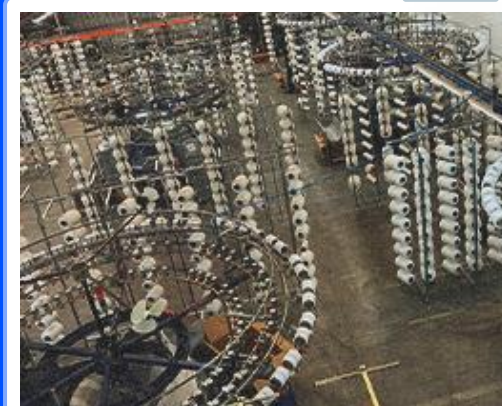
Thermodry,
seamless (roupas
sem costura)



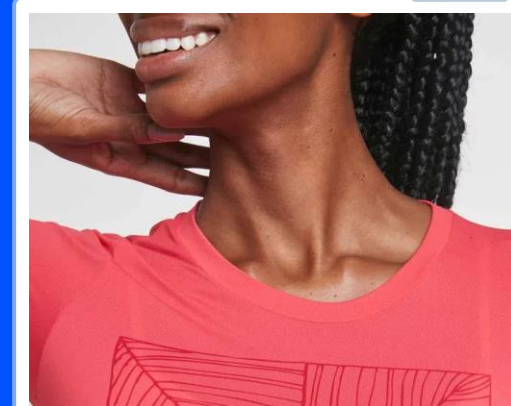
Garantir a **produção
de tecidos** frente ao
crescimento esperado



Crescimento de
acordo com a
demanda



**Ganho
de margem**
nestes artigos



ECOSSISTEMA DE OPERAÇÃO

TRACK & FIELD



DIGITAL/
OMNICHANNEL
& LOGÍSTICA



PLATAFORMA
TFSPORTS



VAREJO



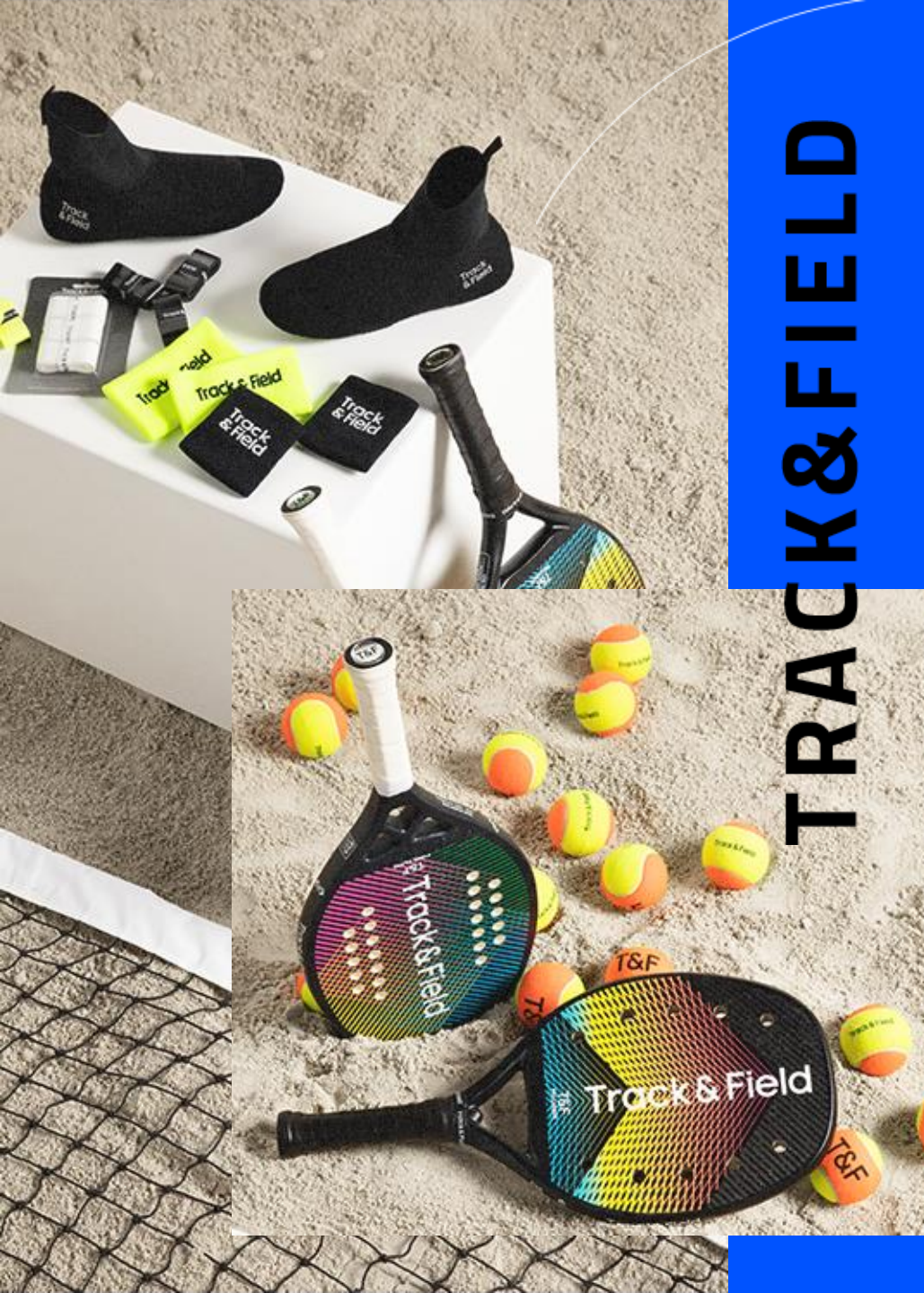
GENTE & GESTÃO



OPERAÇÕES



FINANCEIRO
& EXPANSÃO



PLATAFORMA TFSPORTS

RAFAEL YANES



O ECOSISTEMA TRACK & FIELD

Para inspirar é necessário fazer parte de **todos os momentos do esporte**



- **Plataforma de bem-estar** que integra o ecossistema de eventos e experiências da empresa
- Possui **+ de 379 mil** usuários e continua crescendo
- Conectamos **3,1 mil treinadores**, até novembro de 2022
- Aulas **pagas ou gratuitas** para nossa base de clientes
- **Piloto de vendas diretas** do produtos em 2 estados da região Nordeste



Track & Field

HOJE, ESTAMOS VIVENDO A VOLTA DOS EVENTOS

Track & Field

***RUN*SERIES**



São **88 corridas**
ao longo do
ano de 2022



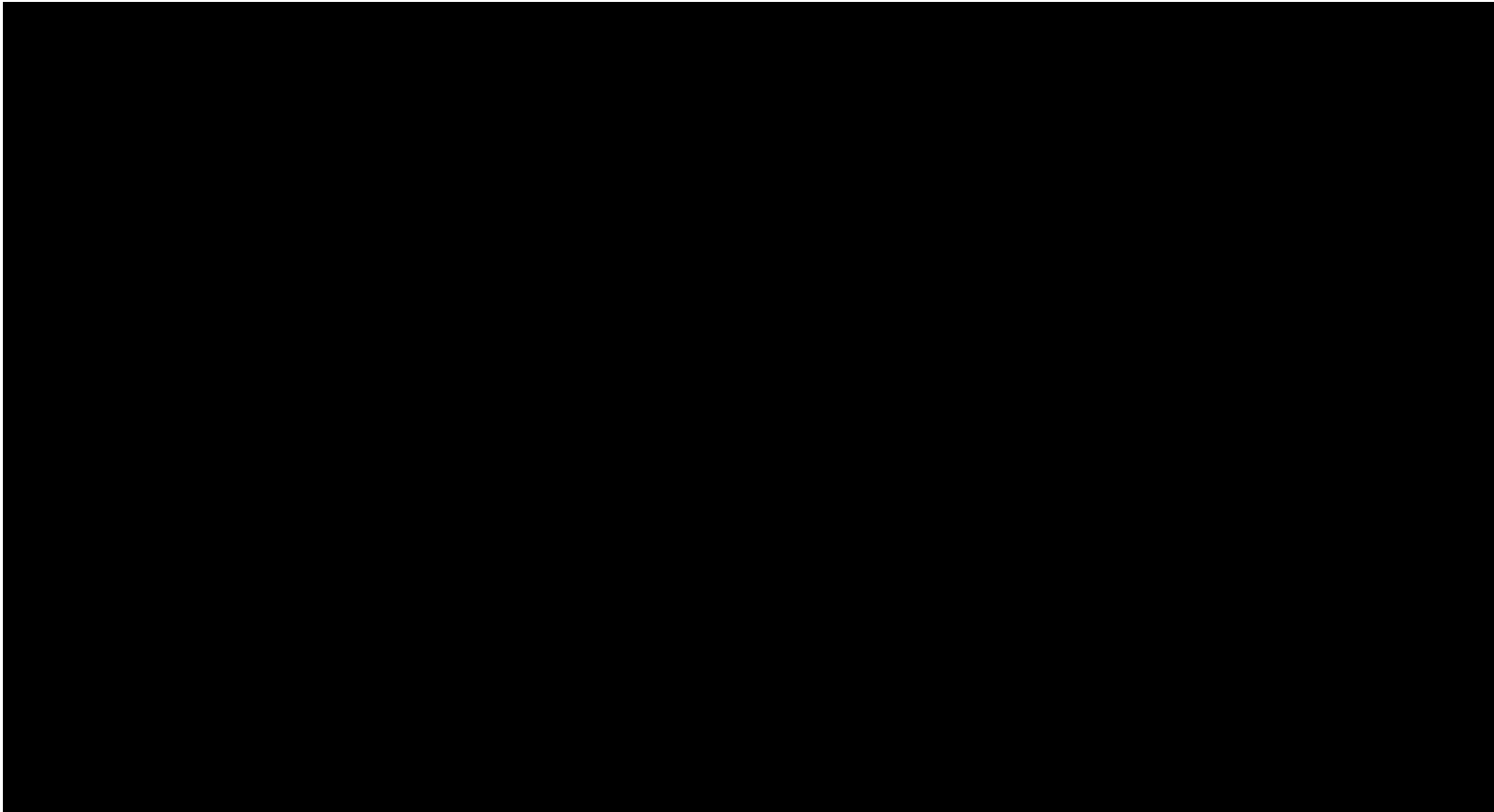
+ de 150 mil
inscritos até o final
de novembro,
passando por
+ de 40 cidades
e **19 estados**



Maior circuito
de corridas da
América Latina

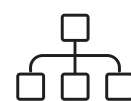


13 meias
maratonas
e **1** maratona



Track & Field

Track & Field **OPEN** **BEACH TENNIS**



Torneio que conta com
16 etapas por todo País

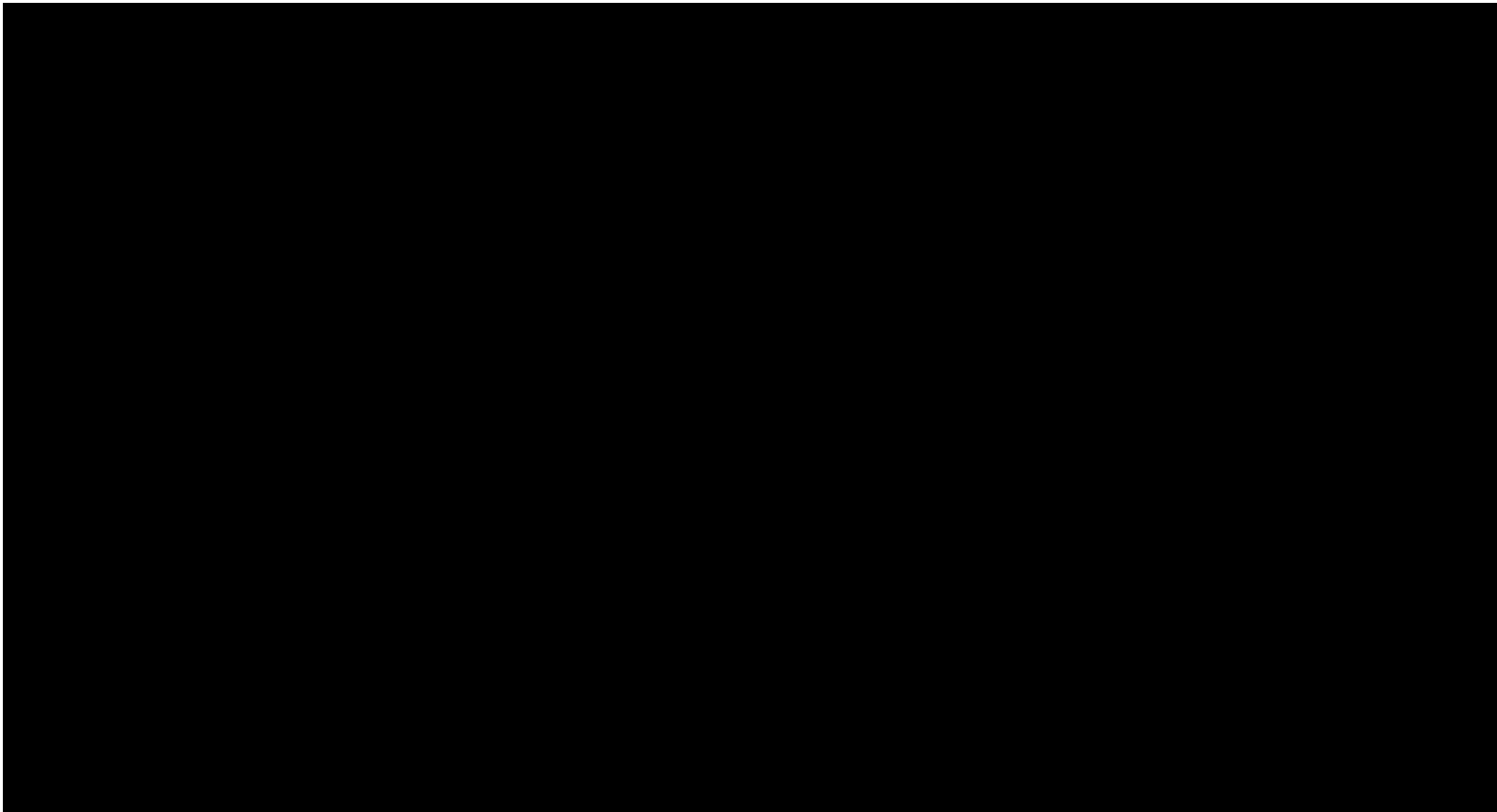


15 cidades em **13 estados** desde
o seu lançamento em 2022, com
+ de 3,8 mil inscritos



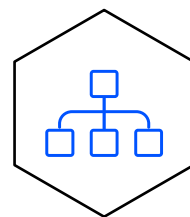
Serão **35 etapas em 2023**







Track & Field EXPERIENCE

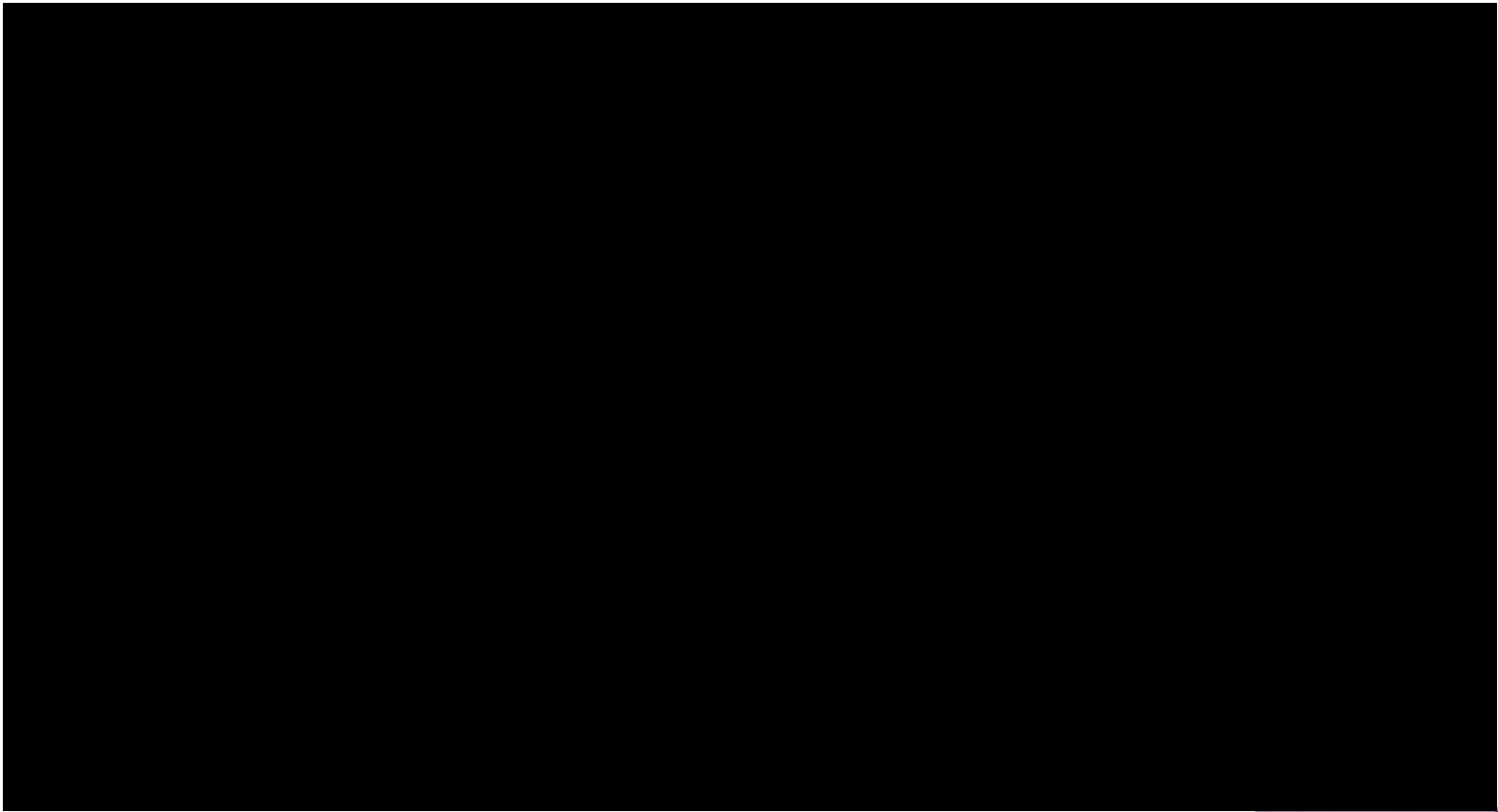


Realizamos 43
experiences em 2022
com 1,1 mil participantes



Em 2023 planejamos
350 experiences



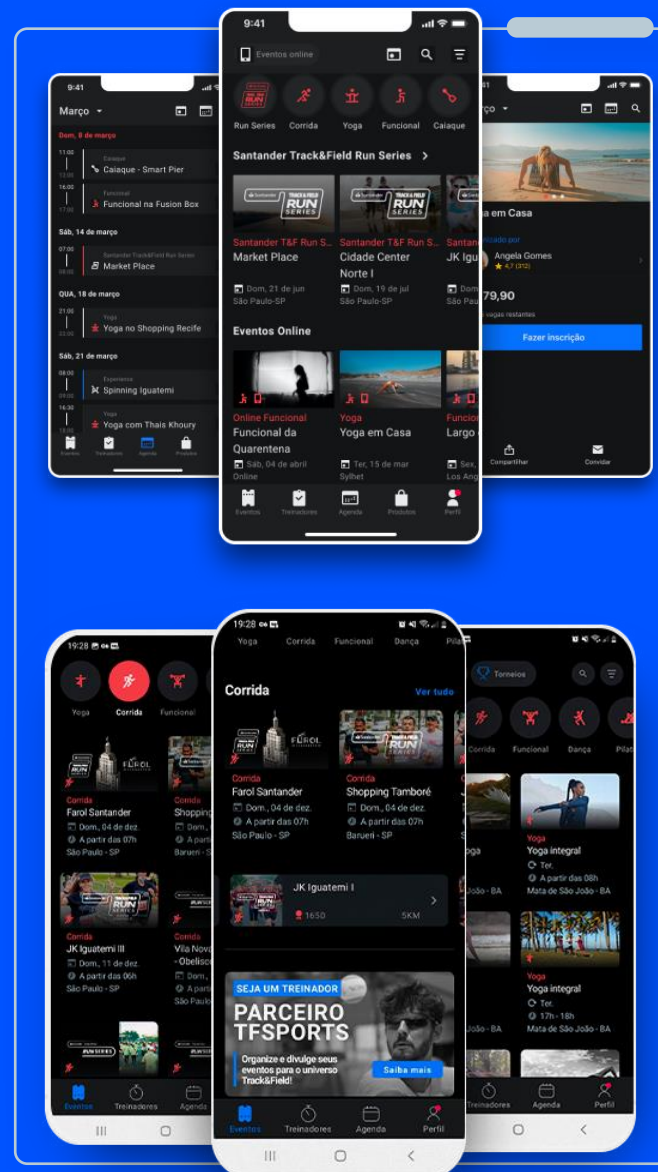




Plataforma de bem-estar que **integra o ecossistema** de eventos e experiências da empresa



Possui **+ de 379 mil usuários** e continua crescendo



Digitalizamos os **nossos eventos**,

oferecendo através do aplicativo aulas gratuitas do programa **“Continue em Movimento”**

+ de 180 mil
pessoas inscritas

+3,9 mil
aulas desde o início da pandemia

Conectamos **3.140** treinadores,

até **novembro de 2022** aulas pagas ou gratuitas para nossa base de clientes

Piloto
de vendas diretas do produtos em 2 estados da região Nordeste

Roll out
previsto para esse ano

ECOSSISTEMA DE OPERAÇÃO

TRACK & FIELD



DIGITAL/
OMNICHANNEL
& LOGÍSTICA



PLATAFORMA
TFSPORTS



VAREJO



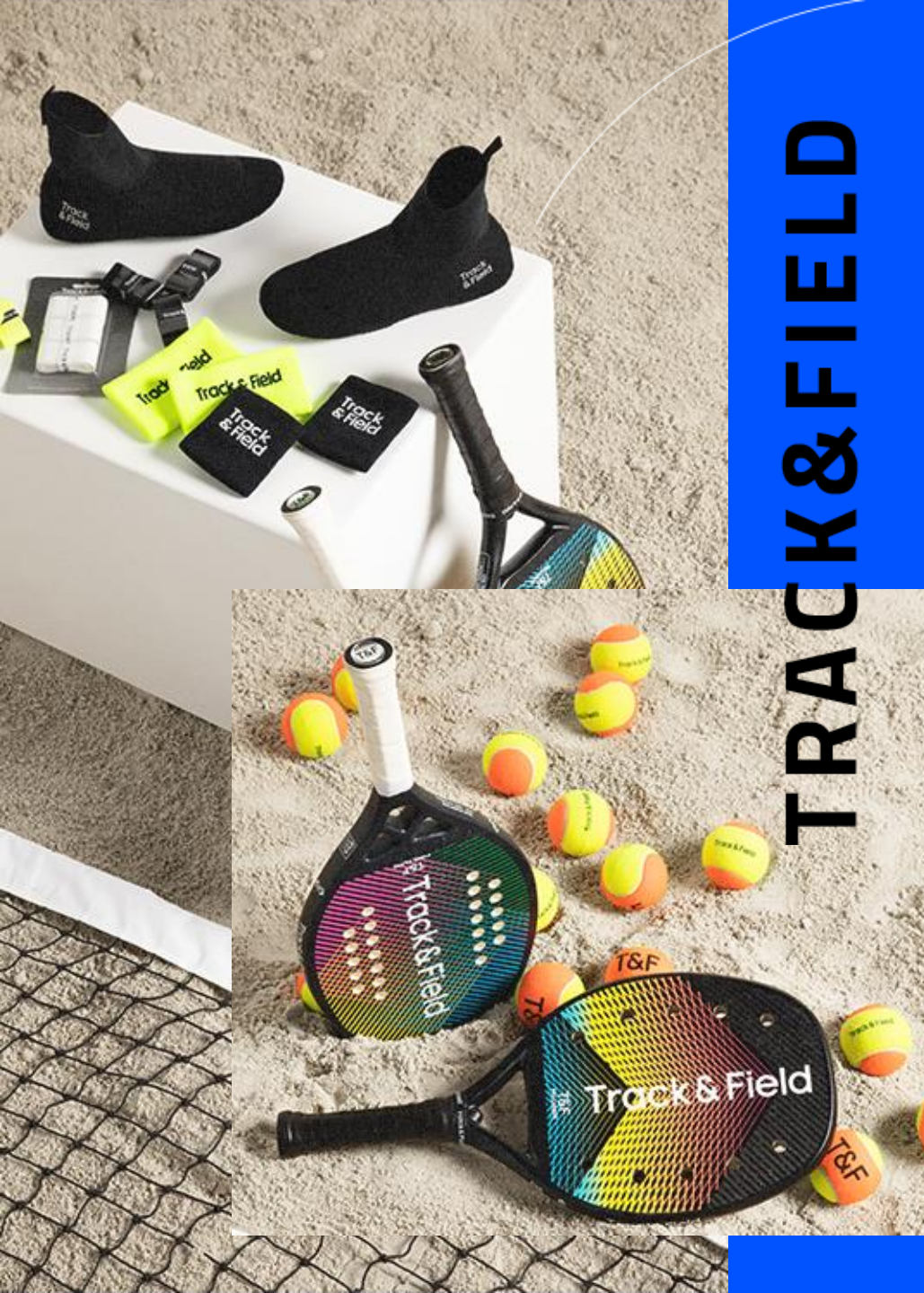
GENTE & GESTÃO



OPERAÇÕES



FINANCEIRO
& EXPANSÃO



GENTE & GESTÃO

SELDA PESSOA KLEIN



MISSÃO



Conectar pessoas a um **estilo de vida ativo e saudável**

VALORES



- Integridade
- Respeito
- Colaboração
- Cuidado com o Negócio
- Sucesso do Cliente

Base para contratação de **desenvolvimento das nossas pessoas**

NOSSA CULTURA



MINDSET ÁGIL

Pouca hierarquia,
colaboração e
centralidade no Cliente

**Pessoas tem orgulho da história
da empresa, se conectam com
a missão e isso se reflete em
engajamento e performance**

**Score de
Engajamento:**

(Pesquisa Pulses)

84%

**Nota em
Embaixadorismo**
(Orgulho em
pertencer)

9,1

NOSSA CULTURA



INSTITUTO BRASILEIRO DE EXECUTIVOS DE VAREJO & MERCADO DE CONSUMO



Em 2022 a Track&Field ganhou o **prêmio de marca mais admirada no segmento de vestuário e artigos esportivos**



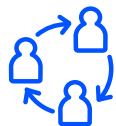
E o nosso **modelo de negócio focado na experiência do cliente** foi fundamental para essa conquista!



IBEVAR



**Diretoria
Executiva
+ 14 Heads,**
especialistas
em suas áreas
de negócios



**Time formado
por profissionais**
que estão desde
o início, outros
que entraram ao
longo da história
e alguns recém
chegados

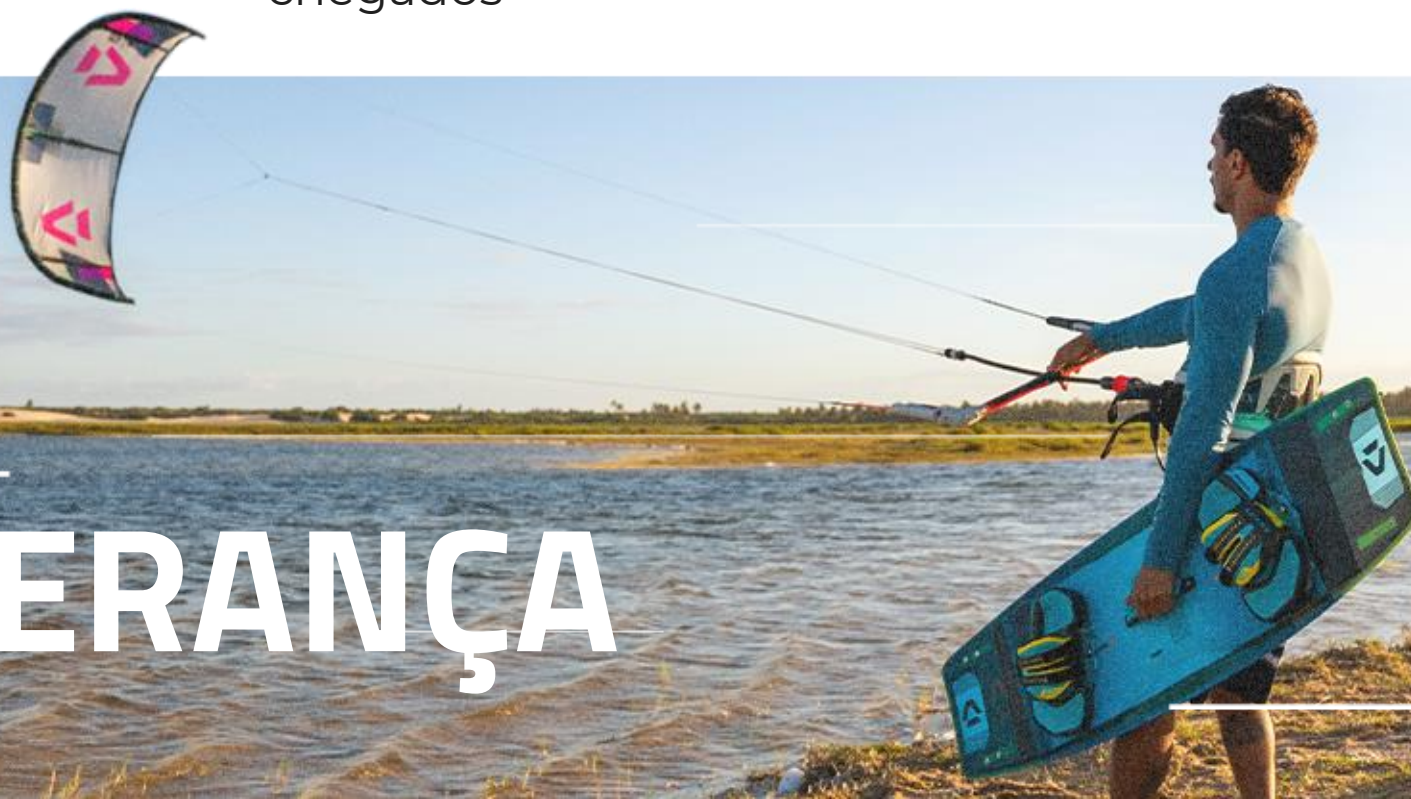


Novas visões
somadas à
um **alicerce
de experiência** e
conhecimentos
relevantes



Focamos no
**desenvolvimento
e retenção**
desses líderes

LIDERANÇA



LIDERANÇA

EVOLUIR O NEGÓCIO E CUIDAR DO LEGADO

- Programa de **formação e desenvolvimento**
- Remuneração **competitiva**
- Planos de Incentivo de **Longo Prazo**

DIVERSIDADE & INCLUSÃO



Viver nossa missão de dentro para fora, de forma **real** e **inclusiva**



Parcerias e palestras **adequadas aos diversos públicos**



Acesso de todos à vida ativa e saudável

Palestras Saúde e Bem-estar Aprendizado -> Mudança



Saúde Física
Alimentação
Atividade Física



Saúde Emocional
Mente e Emoções
Saúde Financeira

- Participação **gratuita em nossos eventos** esportivos
- Parceria com clubes de corrida, **academias e clínicas de nutrição**
- Palestras adequadas **aos diversos públicos**
- Acesso de **todos à vida ativa e saudável**

Track & Field



DIVERSIDADE & INCLUSÃO



Alta Representatividade
FEMININA

73% dos
colaboradores

74% da liderança
(gerentes e acima)

58% da alta
liderança

CAPACITAÇÃO DA REDE

- **Ciclo estruturado**
de capacitação e atualização
- **Plataforma completa**
com cursos sobre atendimento e produto, entre outros



GRADE ANUAL

- **Conteúdos da coleção** vigente e semanal de mini coleções
- **Novas implantações:** TF Mall, Vitrine Infinita, Omnichannel
- **Datas sazonais:**
(Dia das Mães, Black Friday, Natal)



LIDERANÇA

- **Ciclos anuais** de capacitação
- **Convenção Inverno e Verão** – nova coleção, novas tecnologias de produto, visual merchandising

CAPACITAÇÃO DA REDE

Convenção verão 2023



FOCOS GENTE & GESTÃO



Viver **nossa Cultura**



Atrair e reter os
melhores talentos



Desenvolvimento
e sucessão



Capacitação varejo:
lojas próprias e franquias



Diversidade
& Inclusão



Plataforma Wellness:
novos expertises e
modelos de gestão



Atração
Marca Desejada



Onboarding
Conexão com
Propósito e Cultura



**Desenvolvimento
e Performance**
Cultura de Aprendizagem

JORNADA DO COLABORADOR



Seleção
Perfil certo e
escolha assertiva



**Direção e
Acompanhamento**
Comunicação e Gestão
de Engajamento



Offboarding
Promotor
da Marca

Cuidado e Bem estar | Reconhecimento | Retenção | Ética

GENTE & GESTÃO

PROPÓSITO

Ser uma área acessível, humana e eficiente, que atua com isenção e neutralidade, apoiando o crescimento do negócio e **sendo guardiã da cultura e do legado da Track&Field**



ECOSSISTEMA DE OPERAÇÃO

TRACK & FIELD



DIGITAL/
OMNICHANNEL
& LOGÍSTICA



PLATAFORMA
TFSPORTS



VAREJO



GENTE & GESTÃO



OPERAÇÕES



FINANCEIRO
& EXPANSÃO



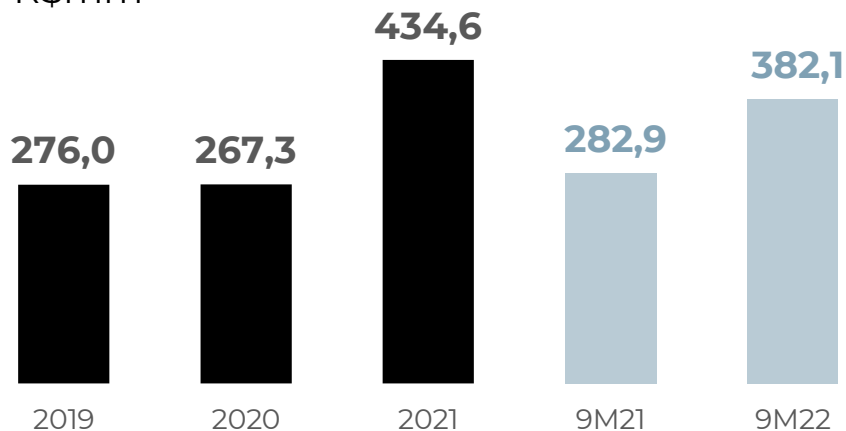
FINANCEIRO & EXPANSÃO

FERNANDO TRACANELLA



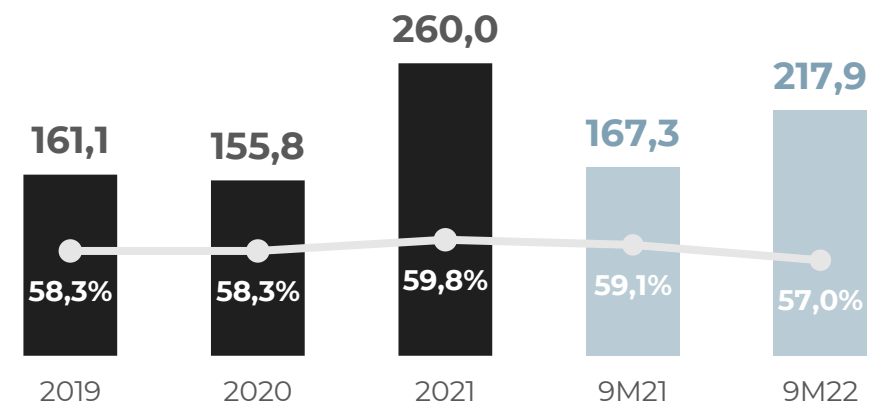
Receita líquida

R\$mm



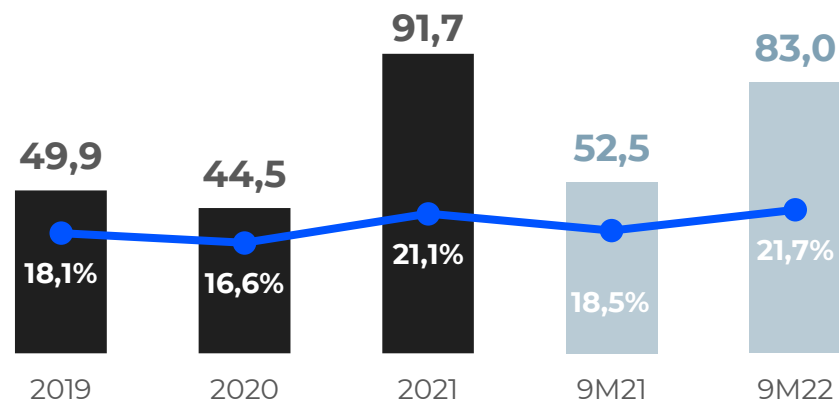
Lucro Bruto e Margem

R\$mm e % da receita líquida



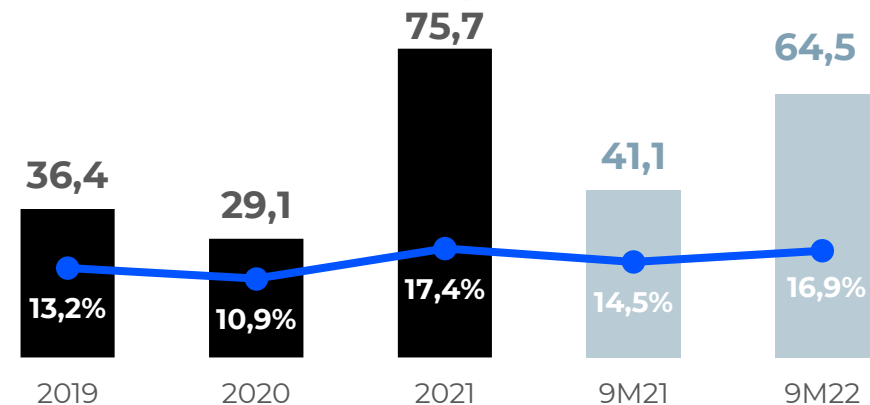
EBITDA Aj. e Margem

R\$mm e % da receita líquida



Lucro Líquido Aj. e Margem

R\$mm e % da receita líquida



**18 novas
lojas** no 9M22
totalizando 315 lojas



315 lojas
(42 próprias e 273
franquias)

R\$675,2 mm
Sell out total
no **9M22**



+30,1% vs. 9M21
+116,8% vs. 9M19

R\$382,1 mm
Receita Líquida
no **9M22**



+35,1% vs. 9M21
+105,8% vs. 9M19

R\$83,0 mm
EBITDA Ajustado
+58,1% vs. **9M21**
+148,0% vs. **9M19**



21,7%
De Margem
(+3,2 p.p. YoY)

R\$64,5 mm
Lucro Líquido Ajustado
+56,8% vs. **9M21**
+146,8% vs. **9M19**



16,9%
de Margem
(+2,3 p.p. YoY)

DESTAQUES DO PERÍODO



SELL OUT

Track & Field

+ 112,1% vs 9M19

+30,1% vs. 9M21



Crescimento do mercado endereçável, com mudanças estruturais de hábitos dos consumidores



Crescimento de **16,7% no acumulado do bimestre agosto/setembro** e **112,1% versus o período pré pandemia** do 3T19

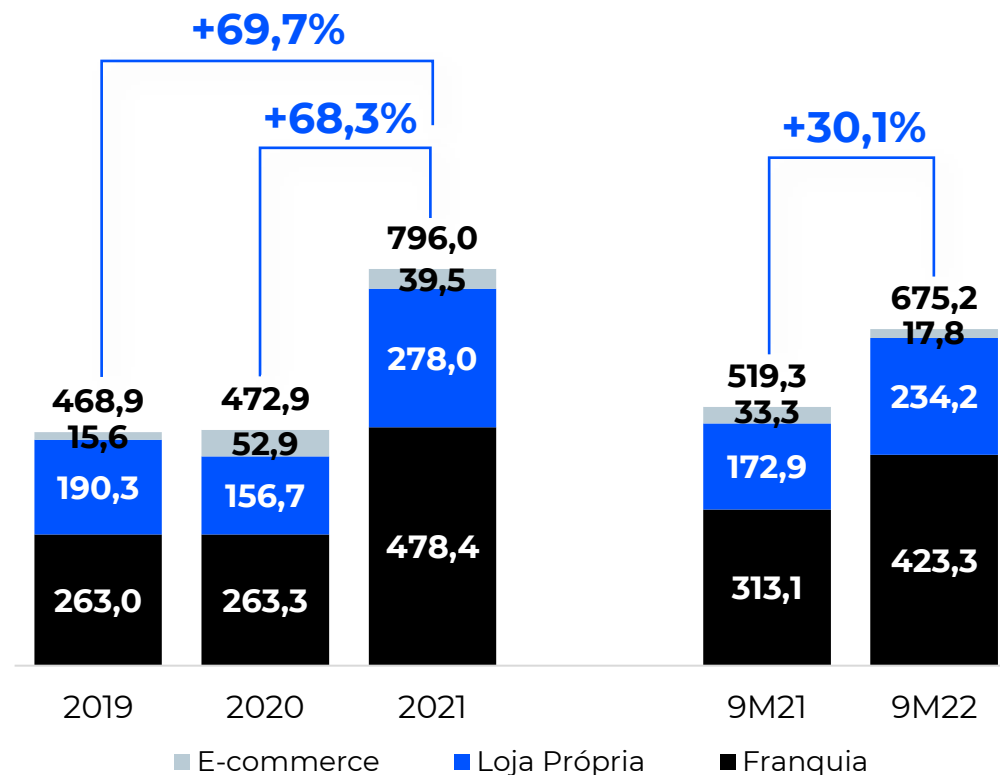


Principais alavancas: Omnicanalidade, social selling, UX do Ecommerce, categorias heroes/novas linhas, novo conceito de loja e volta dos eventos



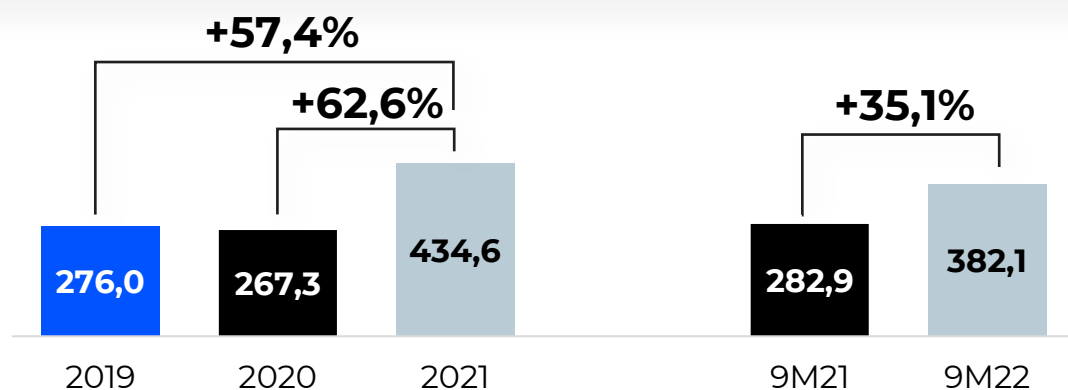
Crescimento físico da rede: aumento de 58% na quantidade de lojas nos últimos 4 anos, com acelerada curva de maturação

Sell Out Total R\$ milhões

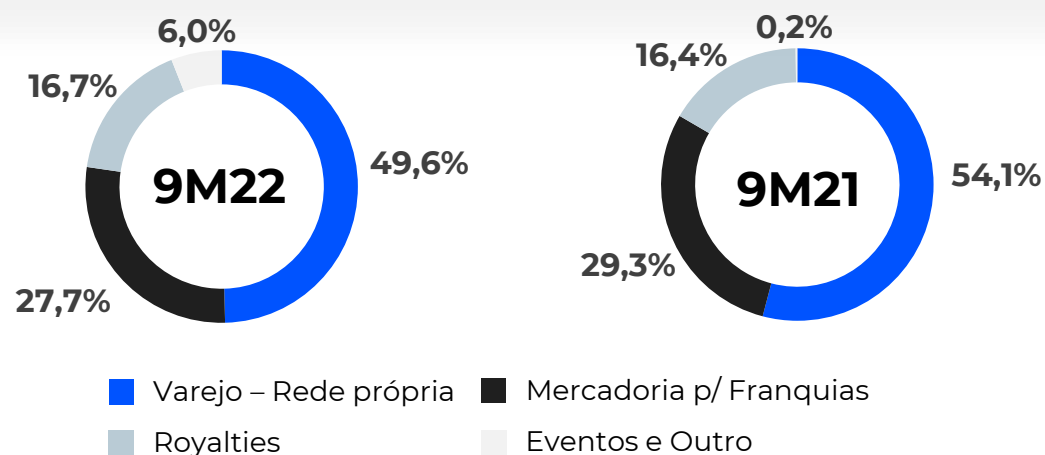


RECEITA LÍQUIDA

Receita Líquida | R\$ milhões



Composição da Receita Líquida



+35,1% vs. 9M21 e +105,8% vs. 9M19 refletindo o aumento do sell out na rede própria e os efeitos do crescimento das vendas das franquias na venda de mercadorias e royalties



Destaque para o crescimento da participação de royalties, diante da maior representatividade das vendas de franquias, além da **volta das receitas com eventos**



Queda na venda de mercadorias para franqueados, decorrente do lançamento da coleção de verão em setembro, com o deslocamento de compras de mercadorias para o início do 4T22

LUCRO BRUTO



Manutenção de margens por negócios, sem represamento de aumentos de custos. **Variação da margem total em função do mix**



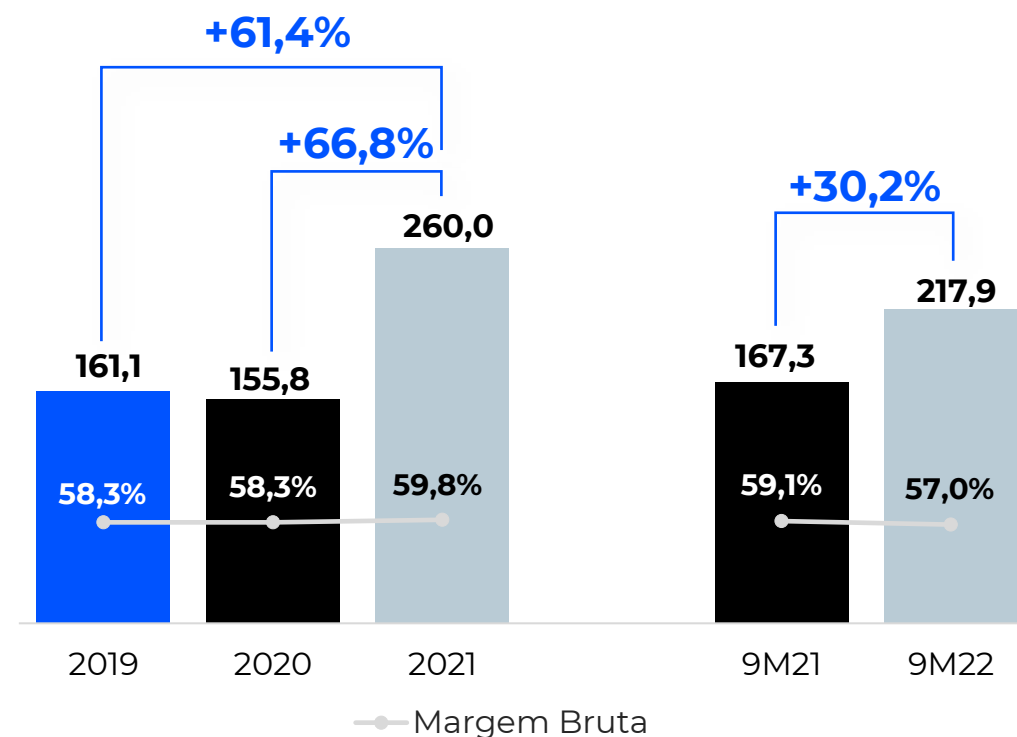
Tendência de aumento da representatividade do negócio franquias, implicando em mudanças na margem bruta total:

+Sell In (margens menores) e
+Royalties (maior margem do mix)



Margem Bruta atingiu 57,0% nos 9M22, com queda de 1,9 p.p, em função da menor participação de varejo próprio e volta dos eventos

Lucro Bruto e Margem R\$ milhões



EVOLUÇÃO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

Track & Field



Alavancagem operacional **com a diluição de custos corporativos**

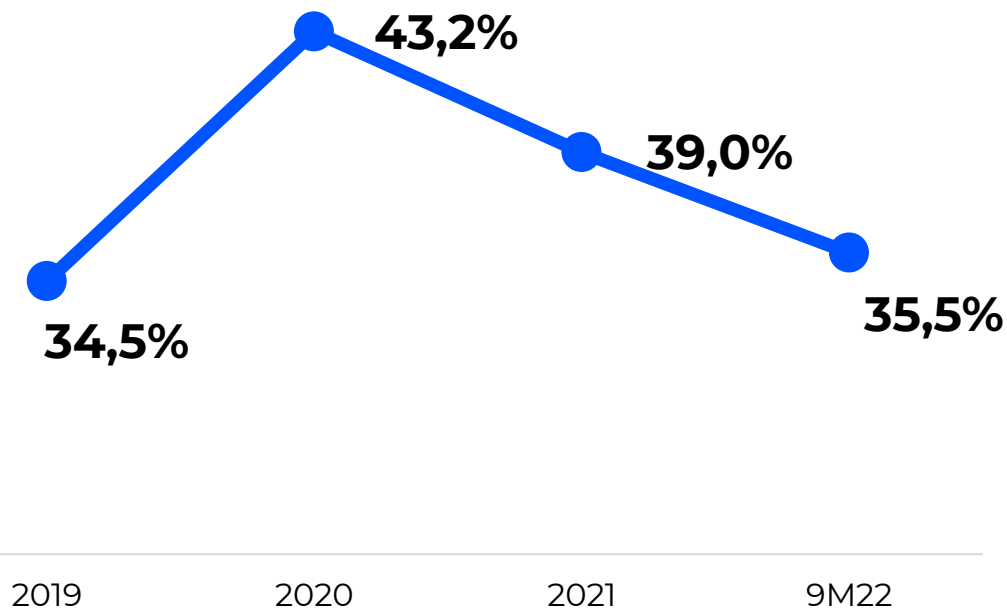


Aumento da representatividade do canal de franquias no modelo de negócio da T&F, **gerando o deslocamento de despesas com vendas para as franquias**



Omnicanalidade – cada vez mais as vendas geradas pelo site são faturadas por lojas físicas, **na sua maior parte franquias**

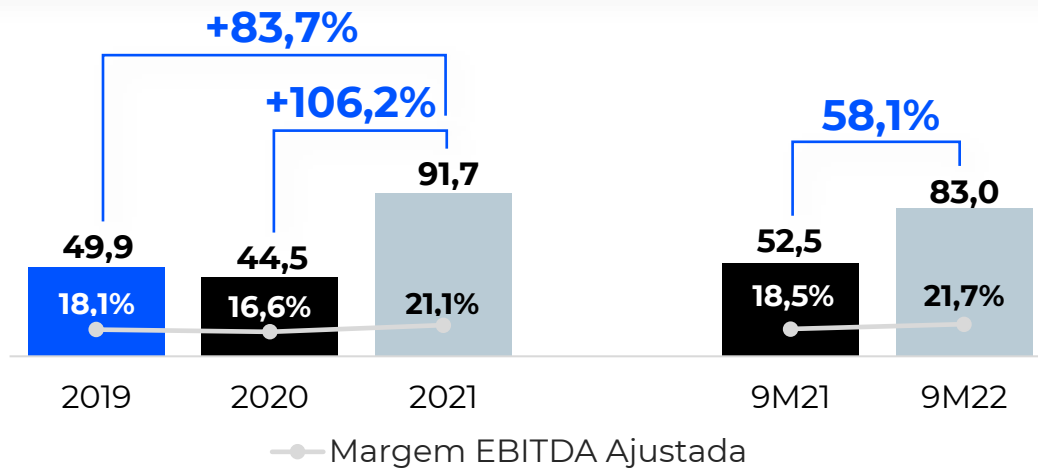
% Despesas sobre vendas líquidas



EBITDA

Track & Field

EBITDA Ajustado | R\$ milhões



R\$ milhões

9M21

9M22

EBITDA

58,2

95,4

Ajuste IFRS-16

-8,5

-12,4

Ajuste Não Recorrente

2,8

-0,1

EBITDA Ajustado

52,5

83,0



O **EBITDA Ajustado** totalizou R\$ 30,1 MM nos 9M22, com **crescimento de 58,1%** em comparação aos 9M21. Esse resultado foi impulsionado, principalmente, pelo contínuo **crescimento das vendas, com aumento de margem bruta, aumento da representatividade de franquias e alavancagem operacional**

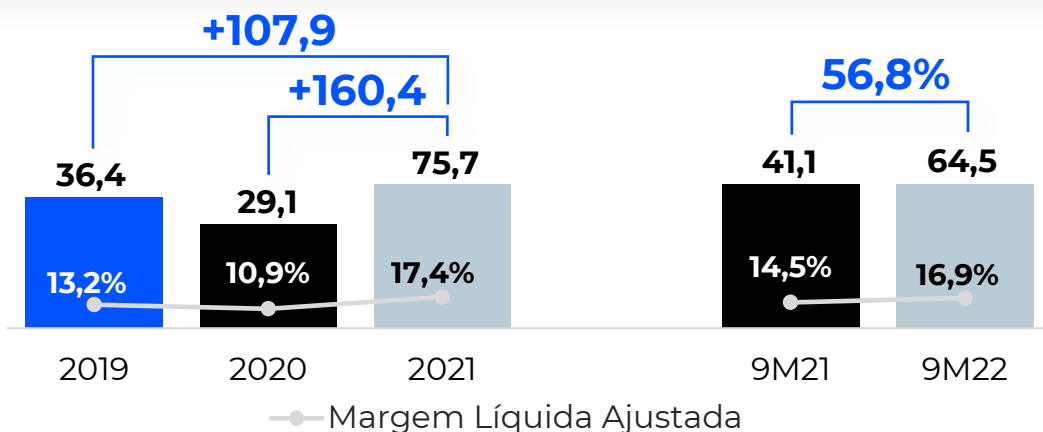


A **Margem EBITDA ajustada no 9M22 foi de 21,7% versus 18,5%** no mesmo período do ano anterior

LUCRO LÍQUIDO

Track & Field

Lucro Líquido Ajustado | R\$ milhões



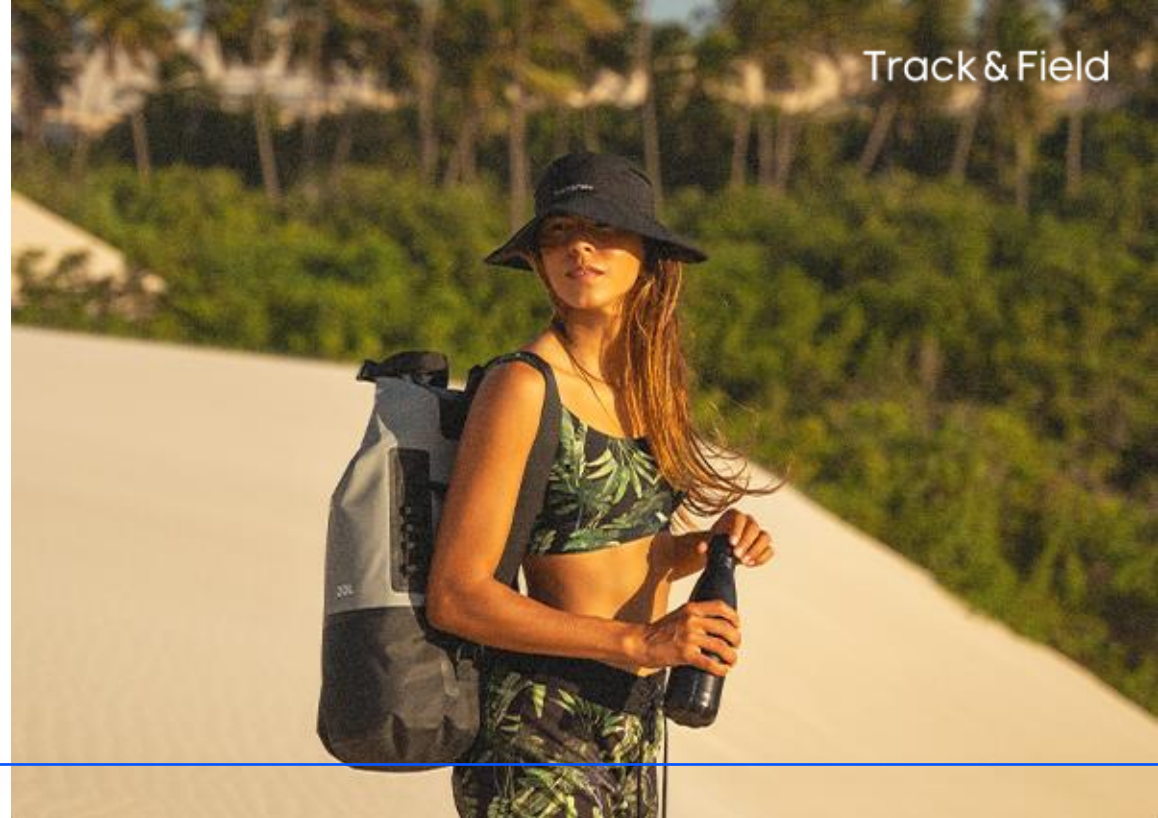
R\$ milhões	9M21	9M22
Lucro Líquido	42,1	61,7
Ajuste IFRS-16	0,6	1,8
Ajuste Não Recorrente	-1,6	0,9
Lucro Líquido Ajustado	41,1	64,5



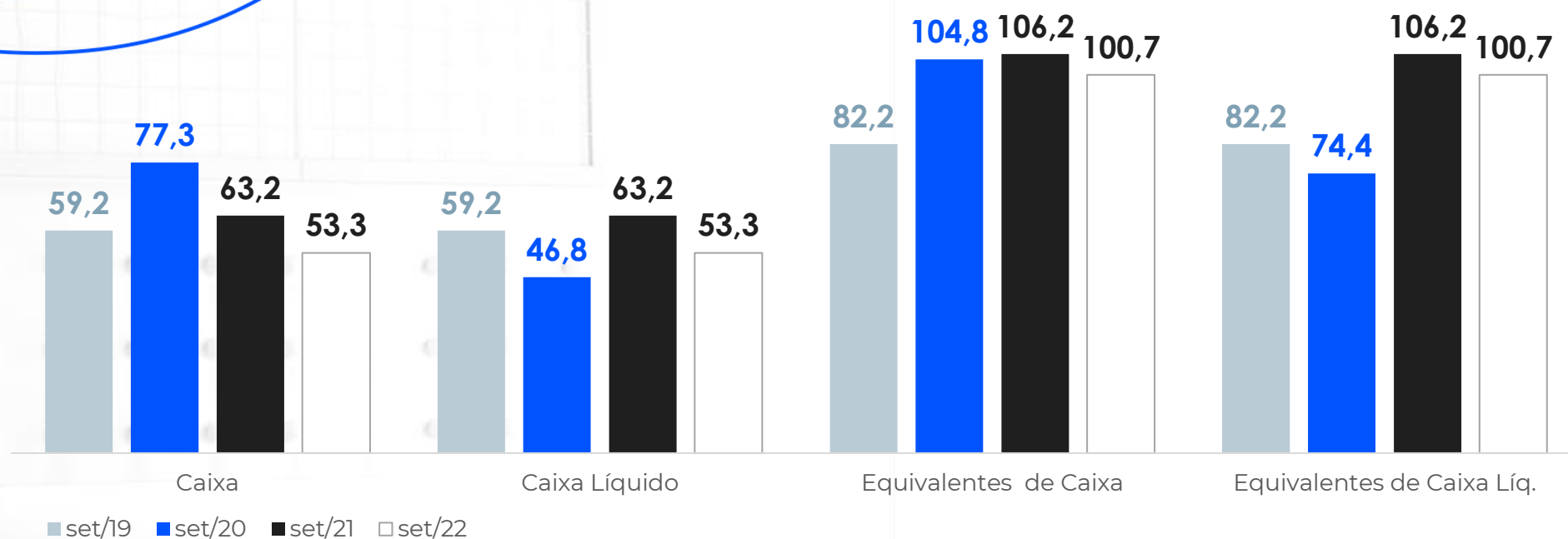
Lucro Líquido ajustado de **R\$ 64,5 MM nos 9M22**, +56,8% vs. 9M21 e +146,8% vs. 9M19



Margem Líquida mudando de patamar, permanecendo ao redor de 17,0% nos últimos dois anos



HISTÓRICO DE CAIXA LÍQUIDO (R\$ MILHÕES)

**Caixa**

Equivalente de caixa: caixa + recebíveis de cartão
Equivalente de caixa líquido: caixa líquido (excluindo efeito dos empréstimos) + recebíveis de cartão

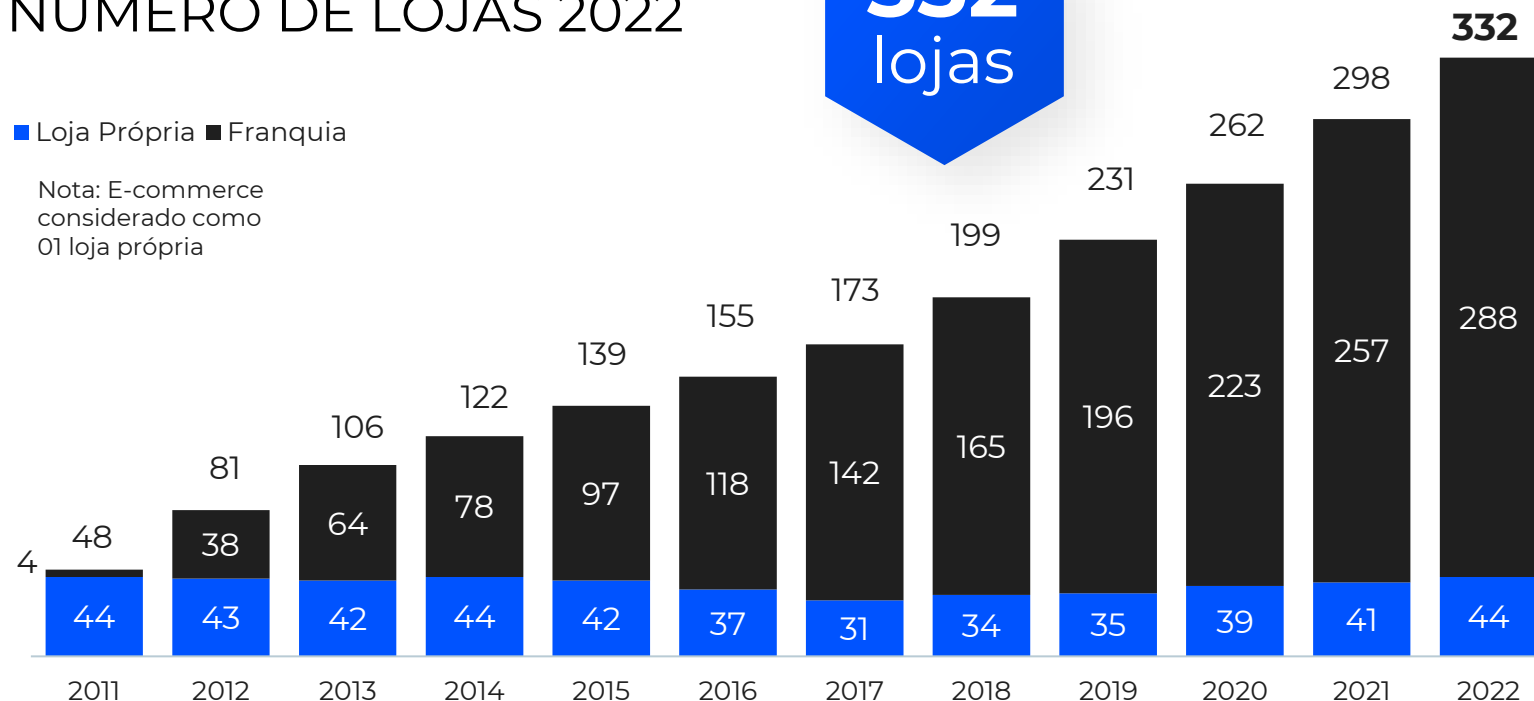
INVESTIMENTOS EXPANSÃO

NÚMERO DE LOJAS 2022

332
lojas

■ Loja Própria ■ Franquia

Nota: E-commerce
considerado como
01 loja própria



Inauguração de 35 novas lojas em 2022, sendo 1 própria e 34 franquias. Entrada em 15 novas praças em 2022



10 conversões de lojas para o formato Experience, sendo 7 lojas próprias e 3 franquias.

Todas as lojas novos deste ano já foram abertas com novo projeto arquitetônico



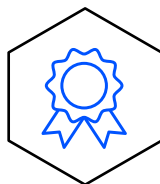
Atualmente **+ de 300 lojas** estão operando com **pick up in store/ship from store** com **Entrega Super Expressa** (em até 2 dias úteis)

ESTAMOS TRABALHANDO EM ALAVANCAS PARA CRIAÇÃO DE VALOR DA TRACK & FIELD



Crescimento Mesmas Lojas

Eficiência em produtos, social selling, digital, omni, market place, Plataforma TFSports e revitalização das lojas



Modelo de Franquia

Operador local, proximidade com as micro regiões, menos despesas e menor capital empregado



Expansão Física da rede

Oportunidade para aumentar a penetração da marca nas capitais e cidades de pequeno e médio porte



Manutenção de margens saudáveis

Manutenção das atuais margens por negócios. Oscilações na margem bruta total somente em função de mix



Controle rígido de despesas e produtividade

Alavancagem operacional com diluição de custos corporativos



ESG

Buscar a redução de impacto ambiental negativo e o aumento do impacto social positivo por meio do nosso ecossistema

Aumento do Valor da Empresa e **sustentabilidade do negócio**



Track & Field

Somos uma
marca feita
por **peessoas**
apaixonadas
por esporte

QUEREMOS

INSPIRAR
MOVIMENTO

Q&A



A man and a woman are sitting in a meditative lotus position on a sandy beach, facing the ocean. The scene is captured during sunset or sunrise, with a warm, golden light illuminating the water and the sky. The woman, on the left, has her hair in a bun and is wearing a dark sports bra and leggings. The man, on the right, is shirtless and wearing dark shorts. Both have their hands resting on their knees in a mudra. The background shows gentle waves lapping at the shore. In the foreground, there are several thin, white, curved lines that sweep across the left side of the frame, adding a modern, graphic touch to the composition.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

FRED WAGNER