



1T24

Divulgação de Resultados



MEAL
B3 LISTED NM

**FRANGO
ASSADO**



VIENA



Brunella

R A CATERING



#restaurante**bomtemdono**

Transformação

2021 – 2024...



SONHO GRANDE

SER A MELHOR
PLATAFORMA DE SERVIÇOS
**DE ALIMENTAÇÃO
DO BRASIL**



Jornada IMC



2006 a 2020

Ciclo Inicial:
**Construção
da IMC**



2021 a 2024

Transformação
da IMC



2024

**Aceleração do
crescimento:**
rentabilidade e
expansão



FUTURO

**Ser a melhor
plataforma** de serviços
de alimentação do
Brasil



Destques 1T24

1T24

Vendas Mesmas Lojas
(Ex. postos)

2,1% / 3,5%
Consolidado / Brasil

Receita Líquida
(Consolidado)

+2,5%
vs. 1T23

Receita Líquida Brasil
(Ex. postos)

+11,8%
vs. 1T23

EBITDA Ajustado

R\$37,9 Mi
-7,1%

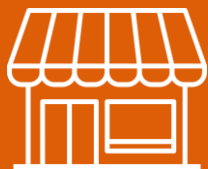
**% Margem EBITDA
Ajustado**

7,5%
-77bps

Dívida Líquida/EBITDA

2,1x





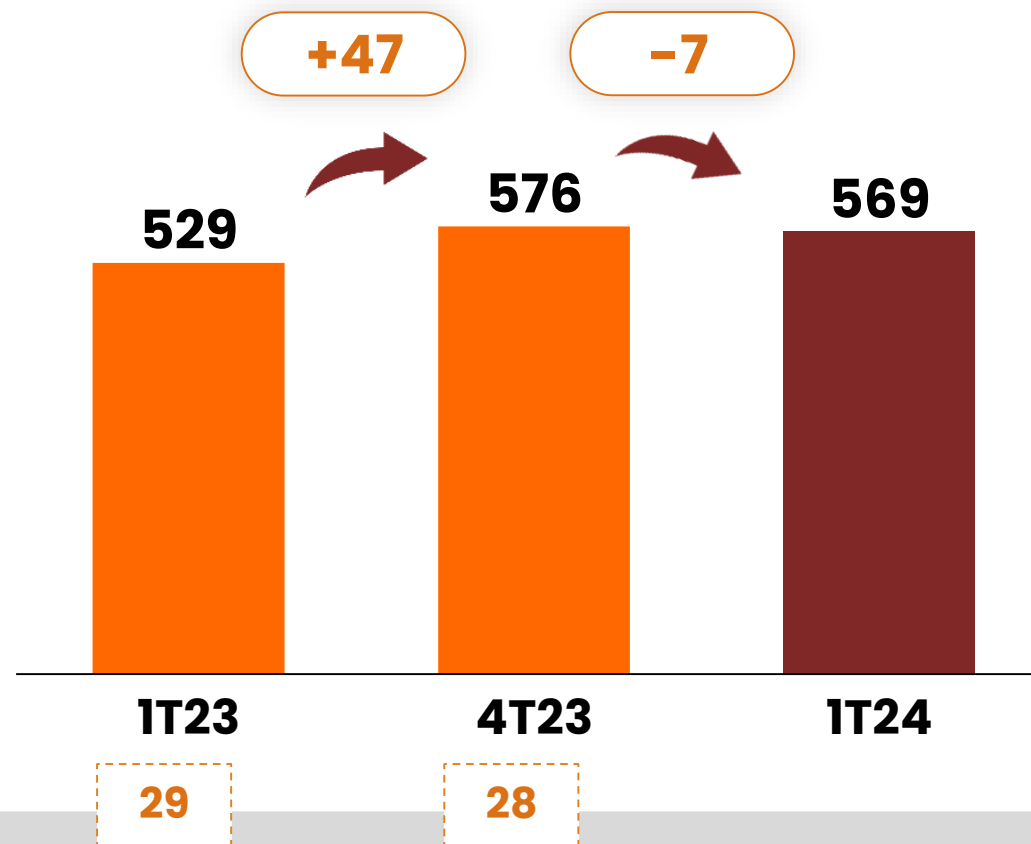
Número de Lojas 1T24

Total do sistema:

569 unidades

54% lojas próprias

Evolução do # de Lojas



Operações
descontinuadas



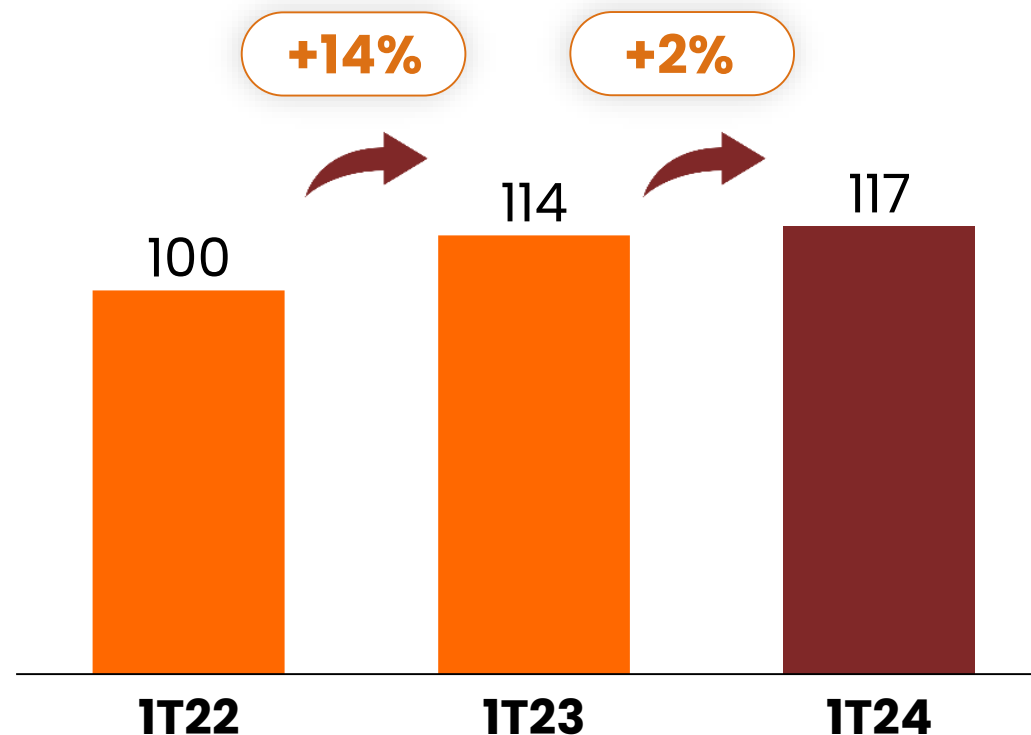
Vendas nas mesmas lojas

*Ex. Postos.

+2,1% Vs. 1T23

+16,7% Vs. 1T22

%Crescimento vs. Ano Anterior



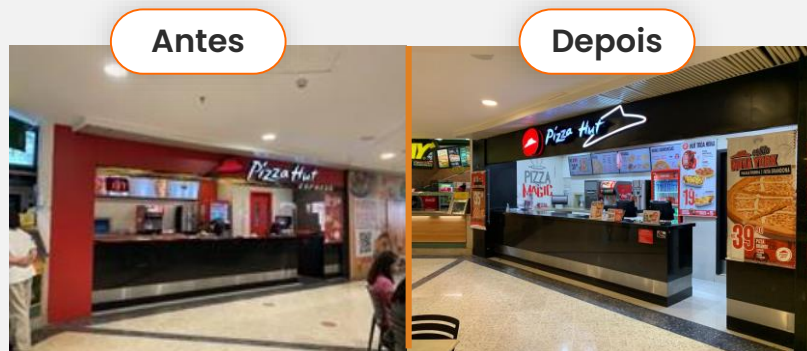
Índice base 100



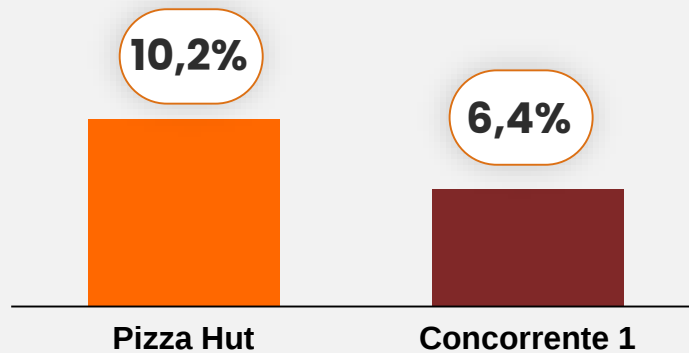
PIZZA HUT

A favorita do Brasil

Lojas Renovadas



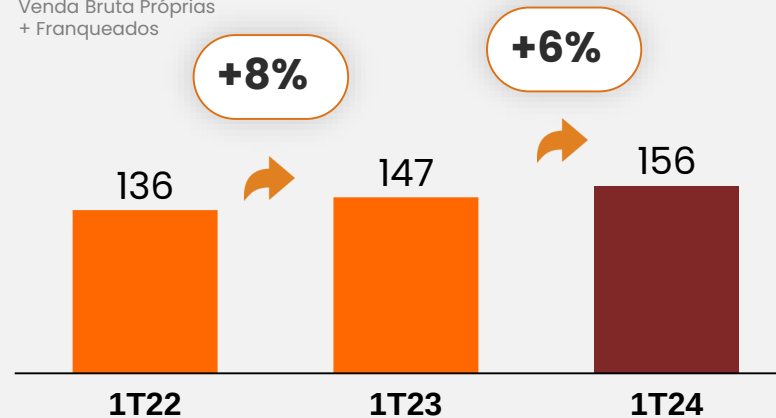
Consideração de Marca*



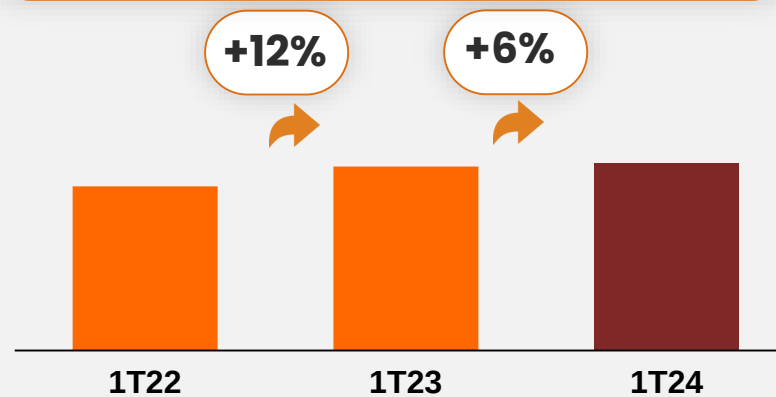
*Fonte: Yougov

Vendas no Sistema, R\$ milhões

Venda Bruta Próprias
+ Franqueados



Vendas Mesmas Lojas



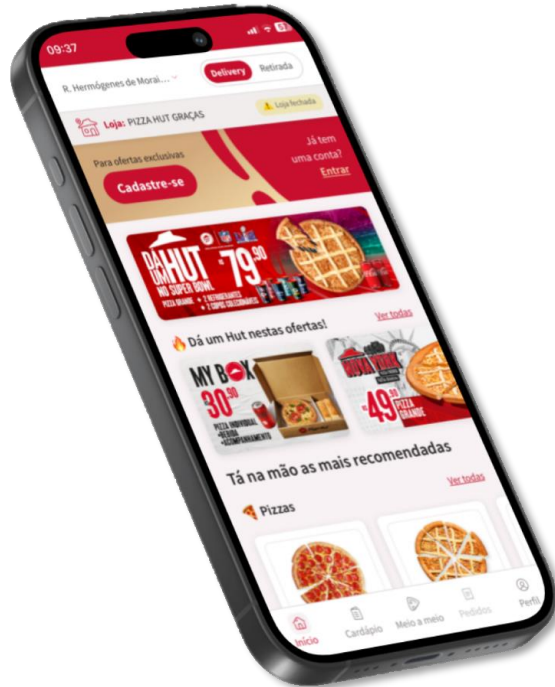


PIZZA HUT



A favorita do Brasil

Rentabilidade



Canais próprios:
13% de participação DLV
+82% crescimento vs. IT23

Novas Ocasões



Lançamento **MELTS**
Consolidação **Massas**
Revamp **NY** (pizza fina)

Expansão



Novos Formatos
Menor CAPEX
Eficiência / Capilaridade



KFC

A rede que mais cresce

Quantidade de lojas

192

Lojas Sistema



Consideração de Marca*

11,8%

3,8%

KFC

Concorrente 1

*Fonte: Yougov

Vendas no Sistema KFC, R\$ milhões

Venda Bruta Próprias
+ Franqueados

+46%

+21%

116

169

205

1T22

1T23

1T24

Vendas nas mesmas lojas, % vs. AA

+19%

+1%

1T22

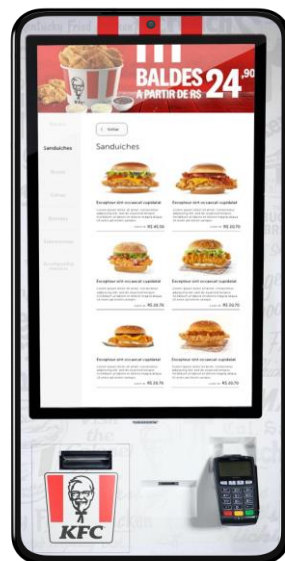
1T23

1T24



KFC

Propostas de valor/Digital



**Melhor Experiência e
Ticket médio**



**Novas promoções para
Geração de Tráfego**



**Números divulgados pela NFL*

Promoção NFL:
Foco em momentos
compartilháveis

A melhor parada na estrada

Lojas Renovadas

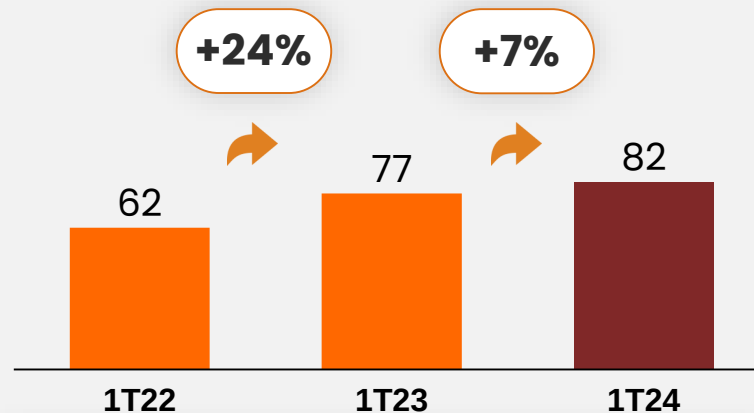
Antes



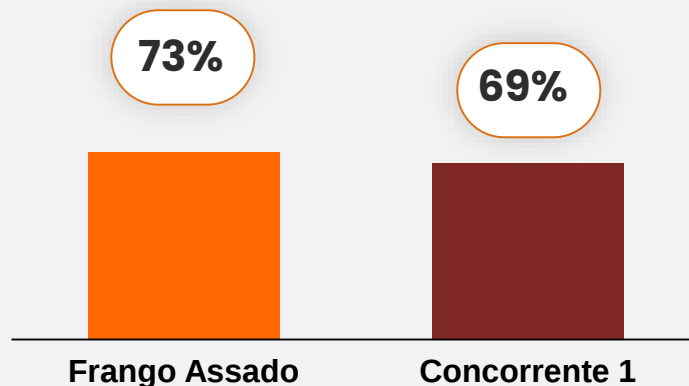
Depois



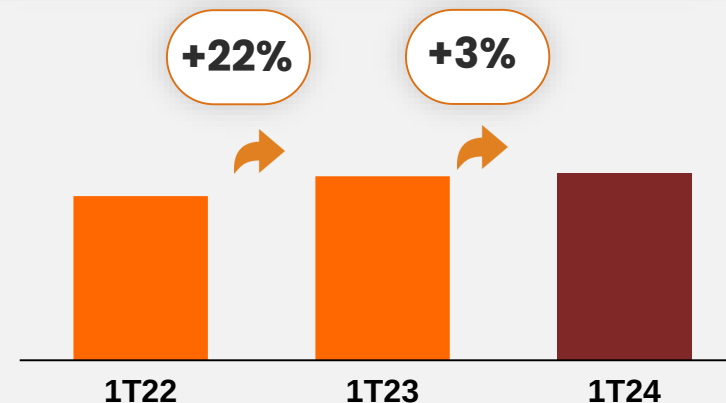
Vendas Restaurantes, R\$ milhões



Consideração de Marca*



Vendas nas mesmas lojas, % vs. AA



*Fonte: Provokers

A melhor parada na estrada



**Auto Atendimento
com 37% Share**

**Fidelidade
~300 mil Clientes**

Eventos temáticos

Marca Icônica: *Casual Dining*

1

Abertura

31

Lojas Sistema



Venda da Loja de Pigeon Forge, TN

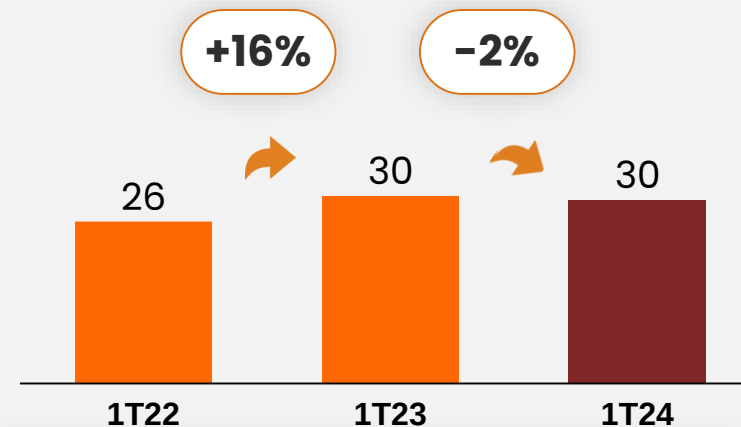
Nova Loja: Miramar Beach

Ativação CRM

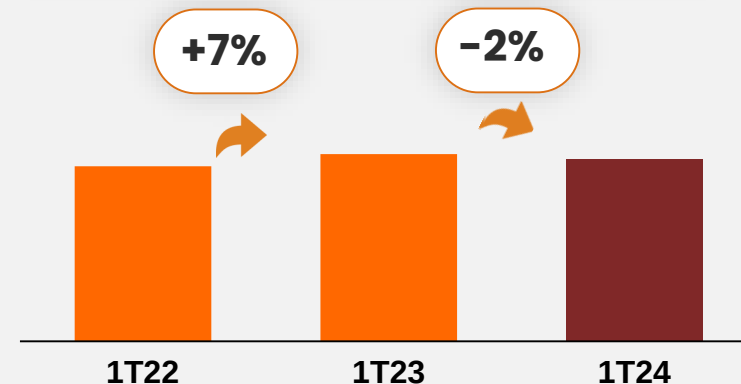
Eventos e Ativação de Esportes

Preparação para temporada de verão

Vendas Restaurantes, USD milhões

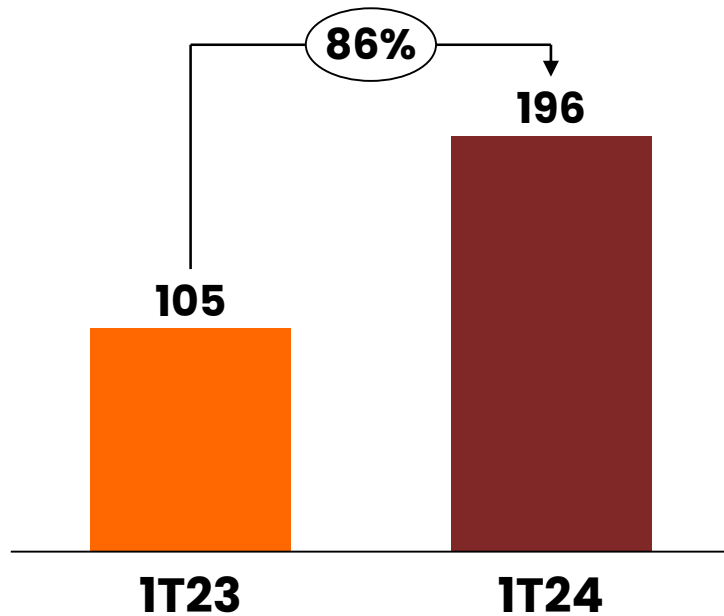


Vendas nas mesmas lojas, % vs. AA



Vendas Digitais

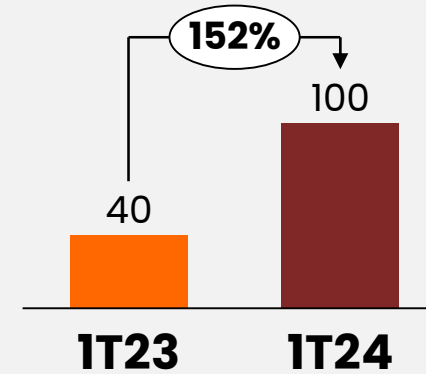
Vendas Digitais
em R\$ Milhões



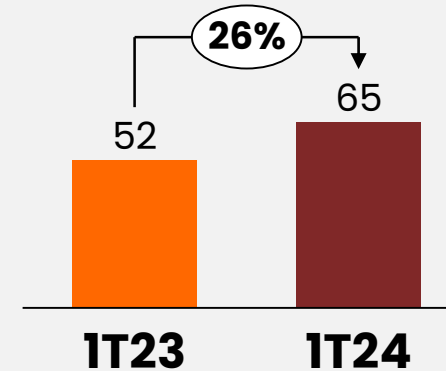
30%

44%

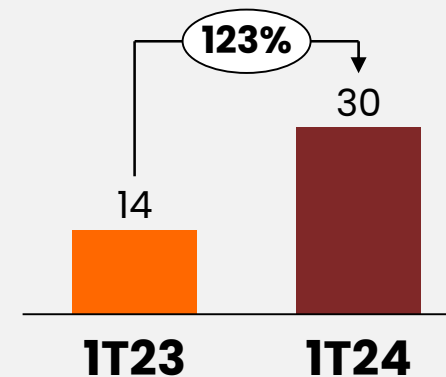
% Participação



51%



33%

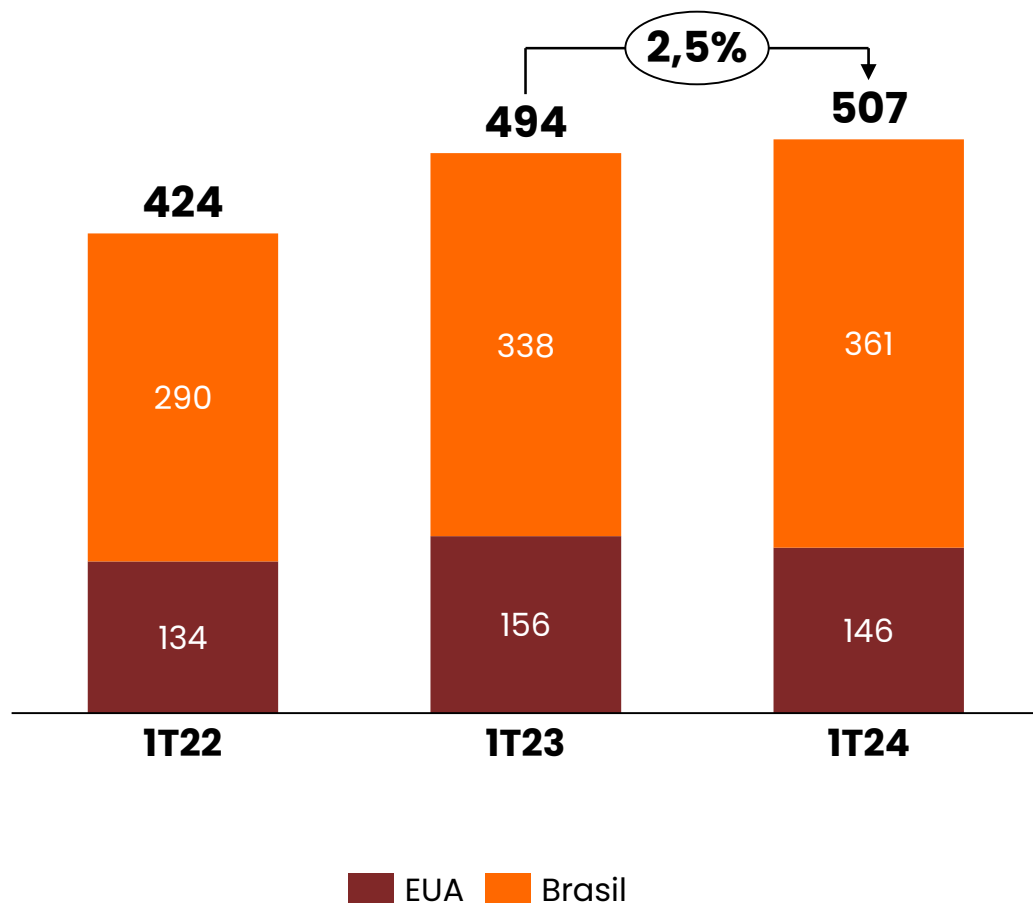


15%

% VENDAS DIGITAIS

Receita Líquida (Global)

(em R\$ milhões)



Crescimento de **+5%** nos restaurantes (ex-postos)



+11,8% vs. 1T23

- Impacto positivo da expansão
- Evolução em todas as marcas
- Disponibilidade de novas lojas

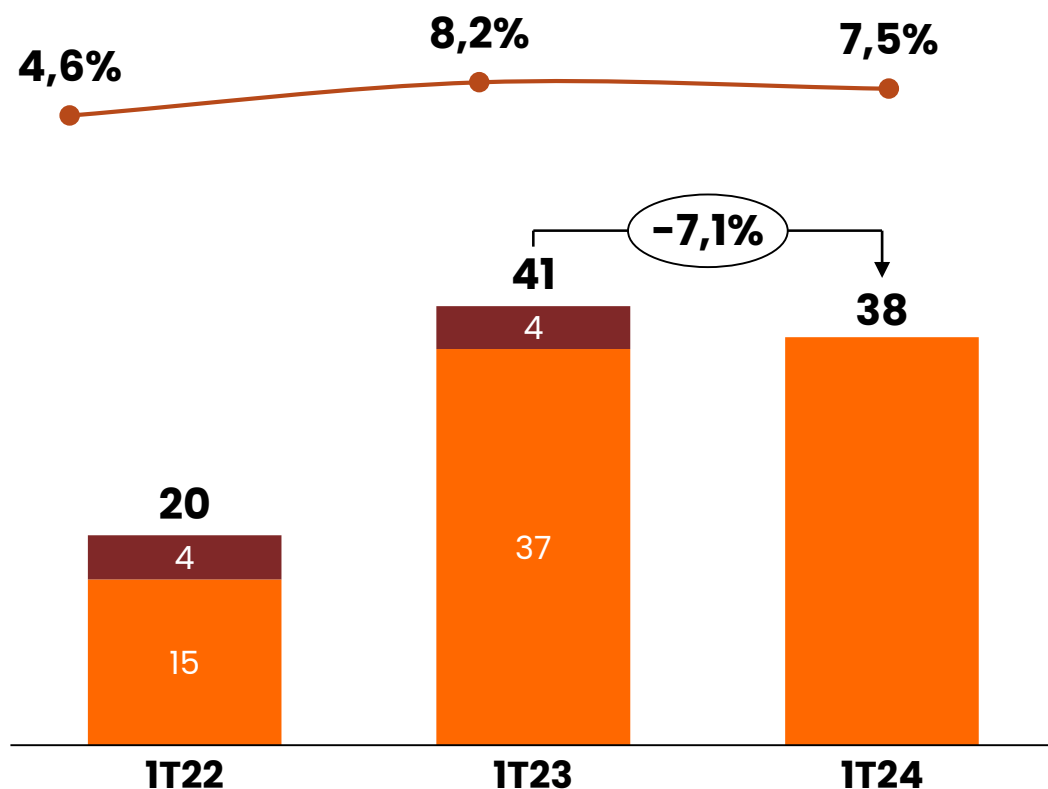


-2,0% vs. 1T23

- Baixa Sazonalidade
- Inverno rigoroso no início do ano
- Fechamento temporário de lojas

EBITDA Ajustado (Global)

(em R\$ milhões)



■ Não Recorrente

Desconsiderando as operações desinvestidas

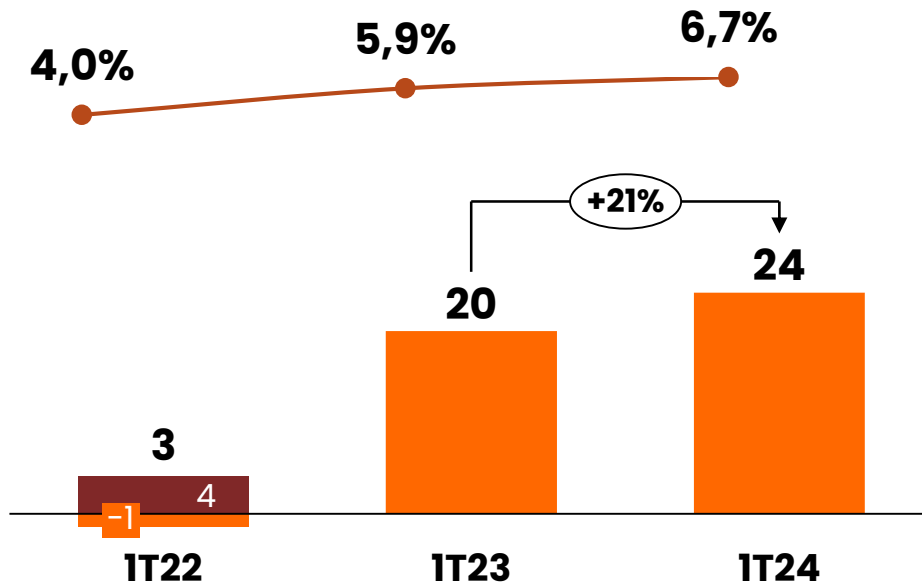
Crescimento de **+3% no EBITDA Ajustado (corrente)**

- Trimestre de baixa sazonalidade e menor representatividade no ano
- Impacto das lojas recém inauguradas (disponibilidade e ramp-up)
- Clima severo nos EUA: redução de fluxo e fechamento de lojas
- Resultado operacional 3% acima de 23

EBITDA Ajustado (por região)

Brasil

Valores em (R\$ MM)



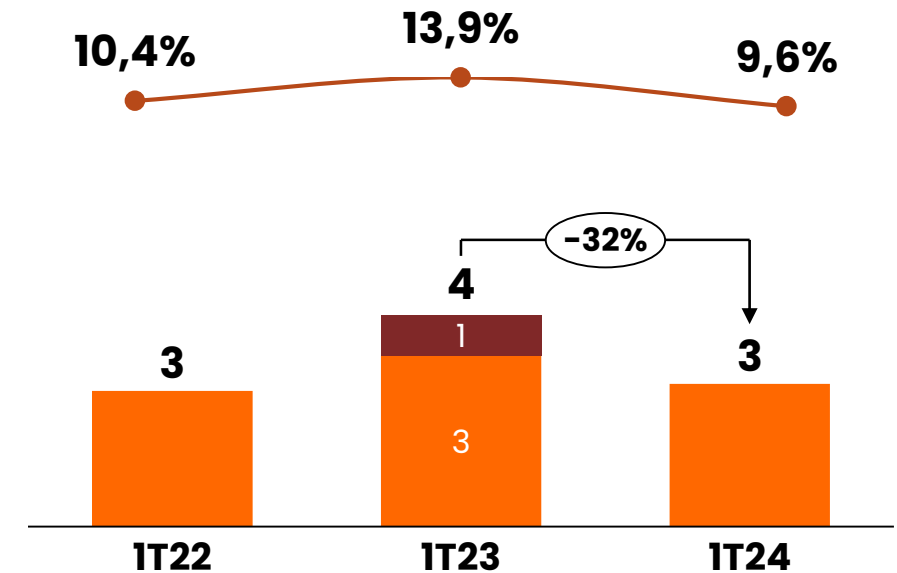
Desconsiderando as operações desinvestidas

- Disponibilidade novas lojas
- Controle no G&A e gestão de custos



EUA

Valores em (USD MM)

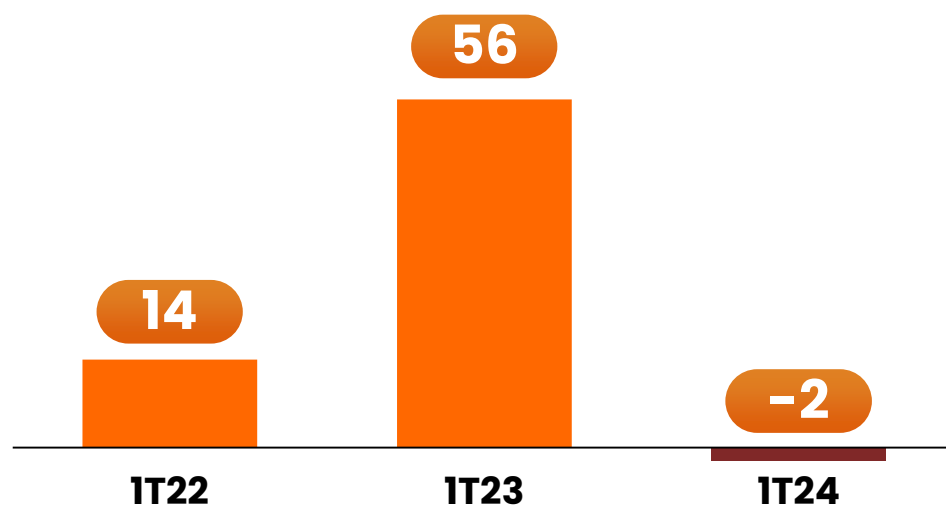


- EBITDA 2023 impactado pelo ERTC
- Clima severo: Redução fluxo e fechamento
- Maturação novas lojas



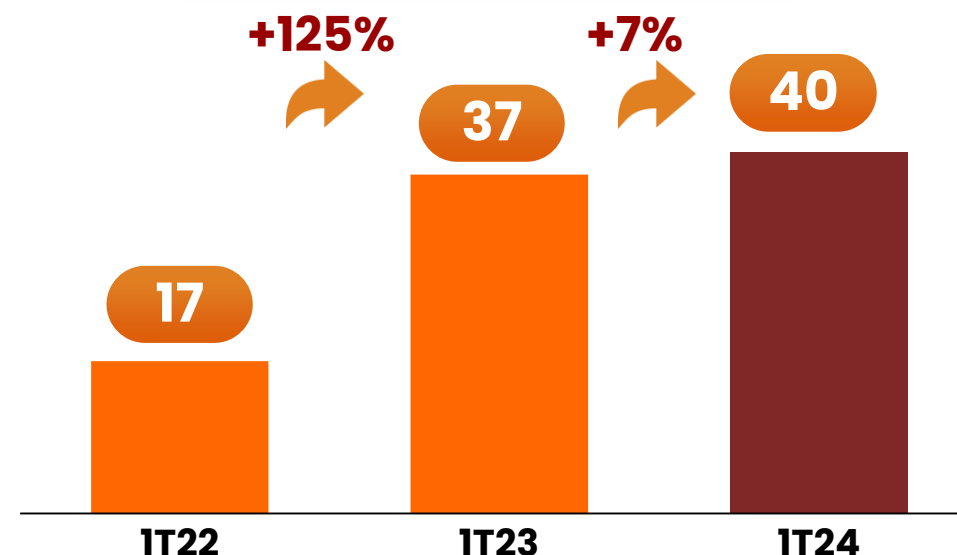
Fluxo de Caixa e Investimentos

Fluxo de Caixa Operacional
R\$ milhões



- Recebimento ERTC dos EUA 1T23
- Alongamento de prazos no 4T23
- Sazonalidade

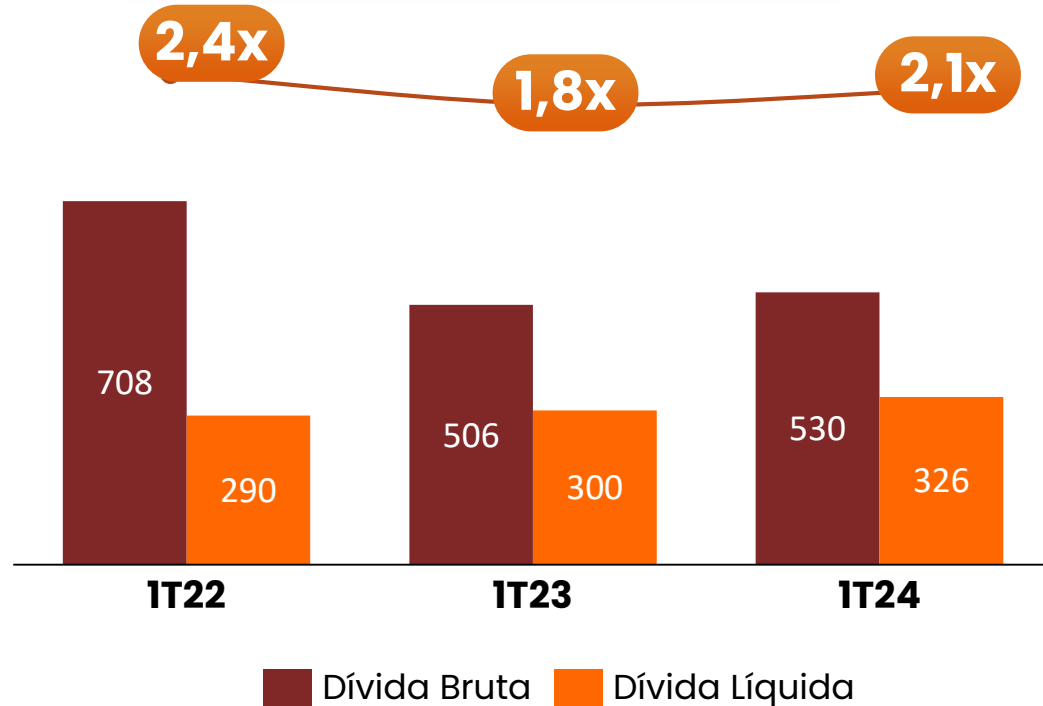
Investimentos em CAPEX
R\$ milhões



- Cronograma de abertura de lojas
- Expansão de lojas próprias
- Projetos estratégicos (digital)

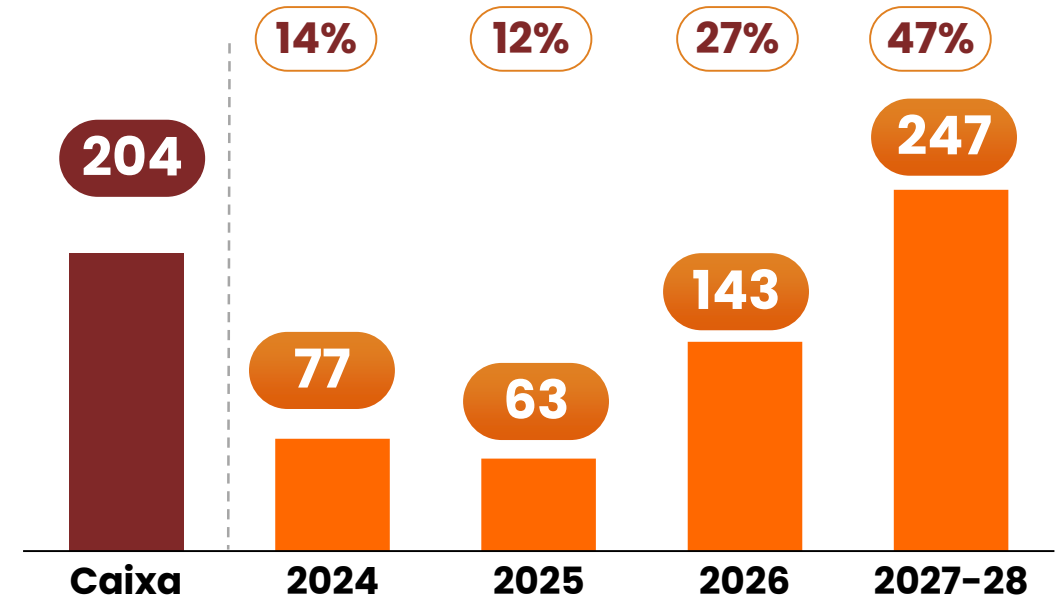
Estrutura de Capital

Métricas de Endividamento



Estrutura da Dívida

R\$ milhões e % da dívida total



- Reperfilamento da dívida
- Alongamento de prazo e redução do custo
- Viabilização do crescimento sustentável

***Dívida líquida/EBITDA calculado com EBITDA LTM ex IFRS.*

FOCO 2º Tri



Evolução Tráfego e Margens



Excelência Operacional



Expansão com Disciplina

Melts



É tudo e mais
um Hut.

a partir de:

R\$ **15⁹⁰**

pepperoni
frango e bacon

queijudona

recheadona

crocantona

