

Call de Resultados

2º Tri 22



“
Restaurante
*Bom
tem
Dono,*”

Destques do Trimestre

vs 2T 21

Vendas Mesmas Lojas

+21%
vs pré-pandemia

Receita Líquida

+ 40%
R\$ 621M

Margem EBITDA

14%

EBITDA (R\$ MM)

R\$ 87,5
+ 74%

Dívida Líquida

2.7 X
vs 3.0 Covenants



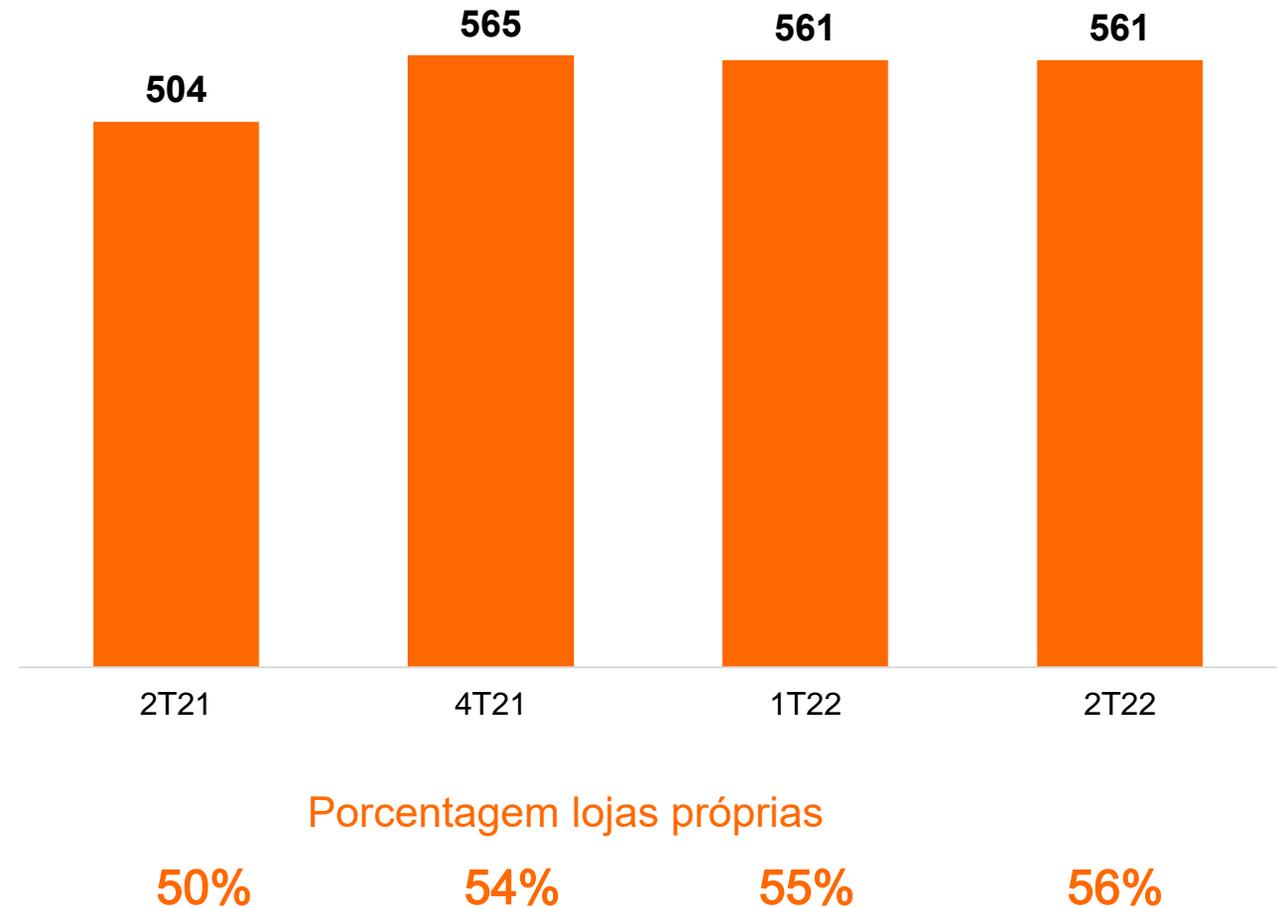
1-consider as vendas dos franqueados e das lojas próprias

Número de Lojas 2T22

Total do sistema de

561 unidades

Aumento de 50% para 56% em lojas próprias

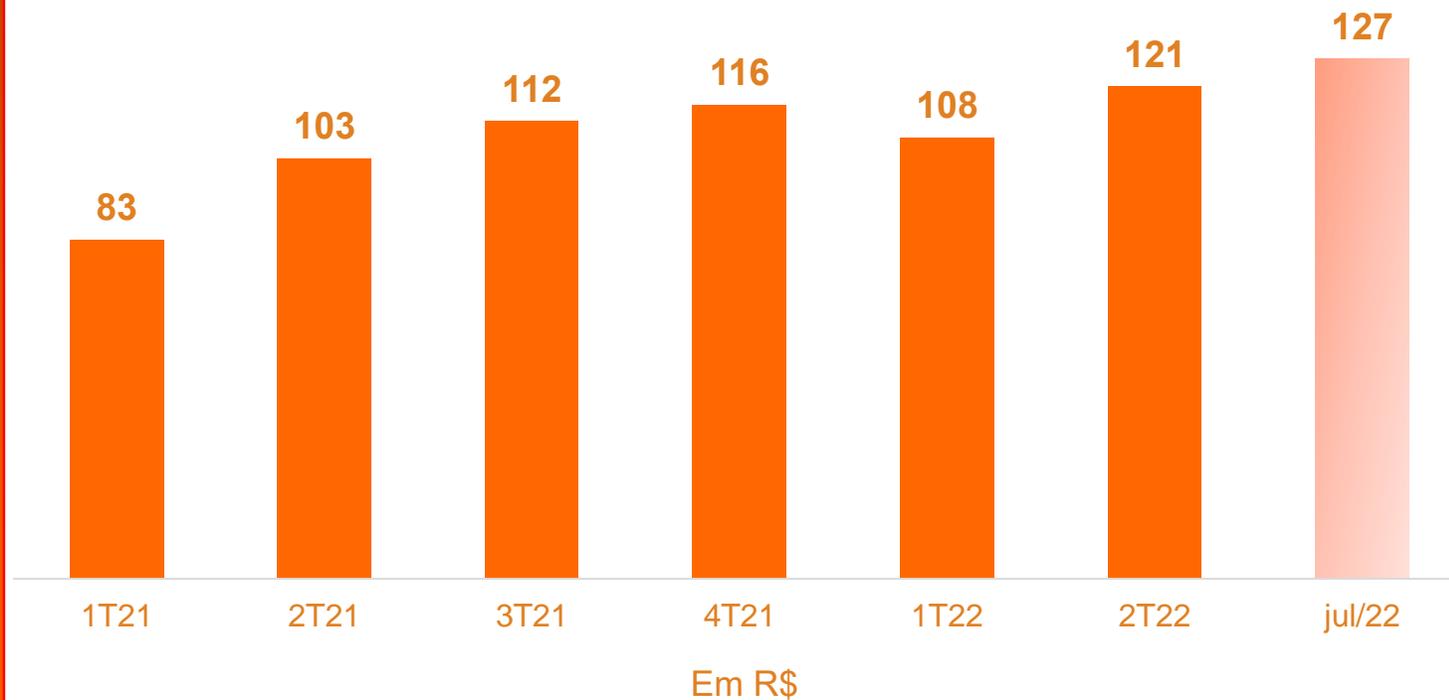


Vendas nas Mesmas lojas

2º.Tri: + 21%

Julho: + 27%

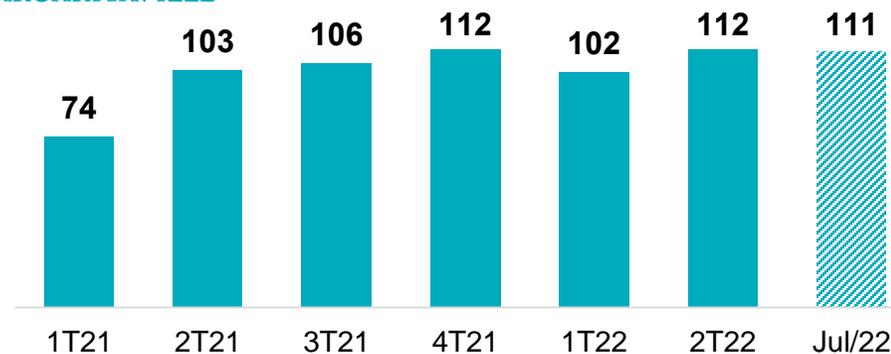
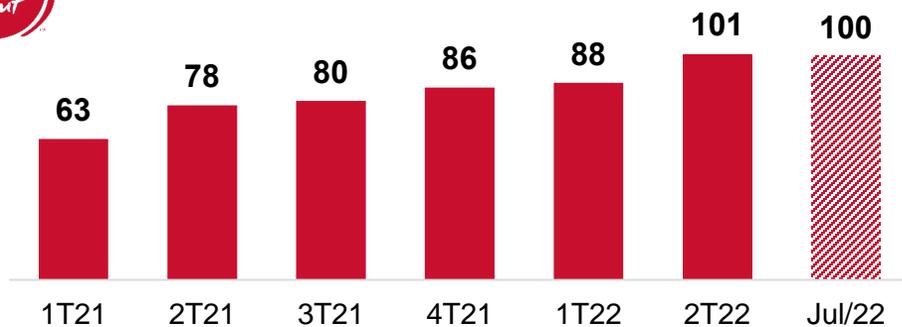
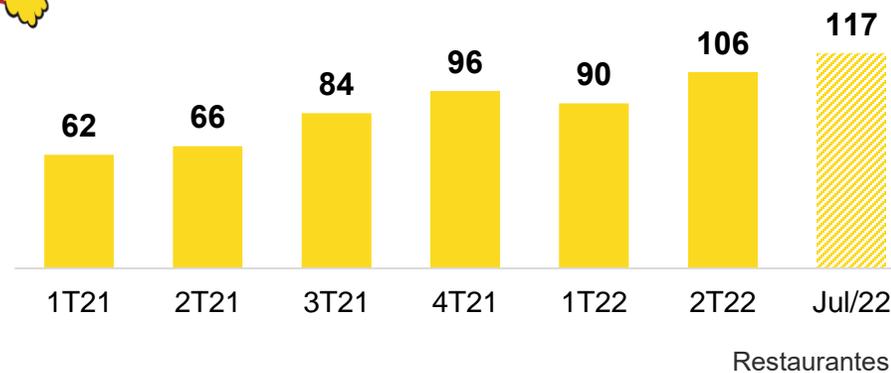
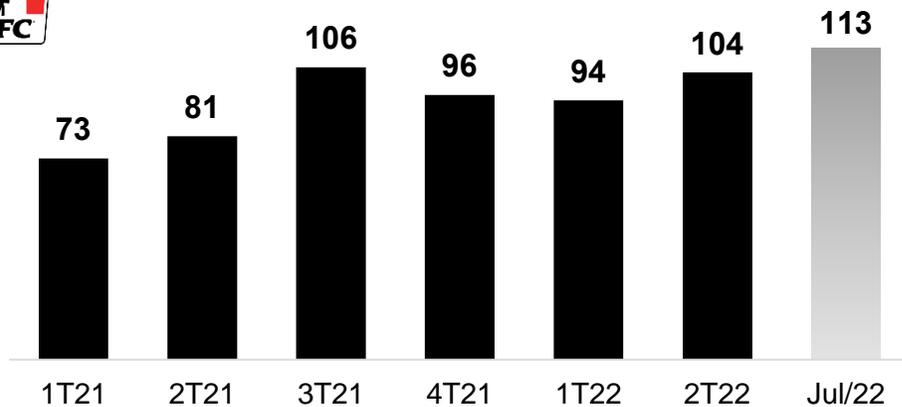
Crescimento acima dos níveis pré-pandemia em todas as operações



Pré-pandemia = base 100

Vendas nas Mesmas Lojas

base 100 vs. 2019



Nossas Marcas



→ **Tradição nas Rodovias**

→ **Programa Fidelidade**

→ **Foco Core: Produtos Ícones**

→ **Sazonalidade x Performance**

→ **Gestão Preços**

→ **Novas Lojas**

Nossas Marcas

imc



→ **Marca Preferida no BR**

→ **Inovação: day parts**

→ **Fortalecimento Canal Próprio**

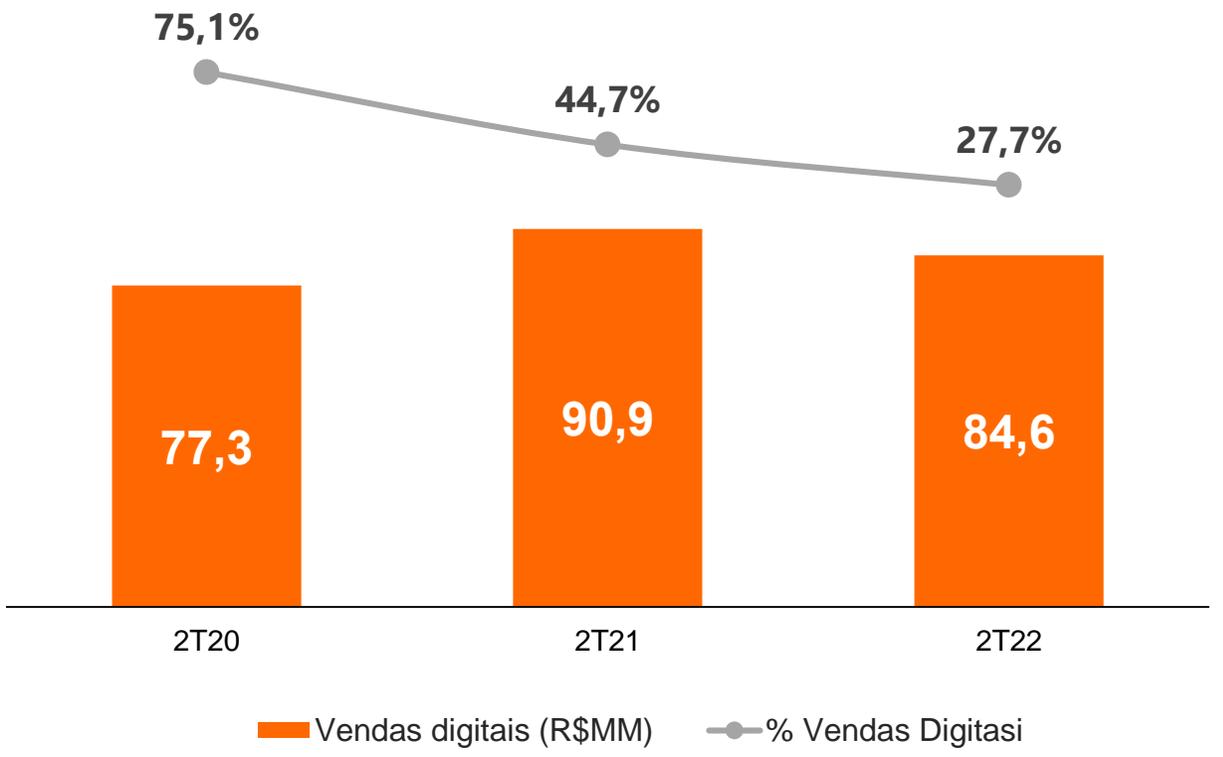
→ **Líder absoluto no segmento**

→ **Inovação: Mix/margens**

→ **Lançamento novos canais digitais**

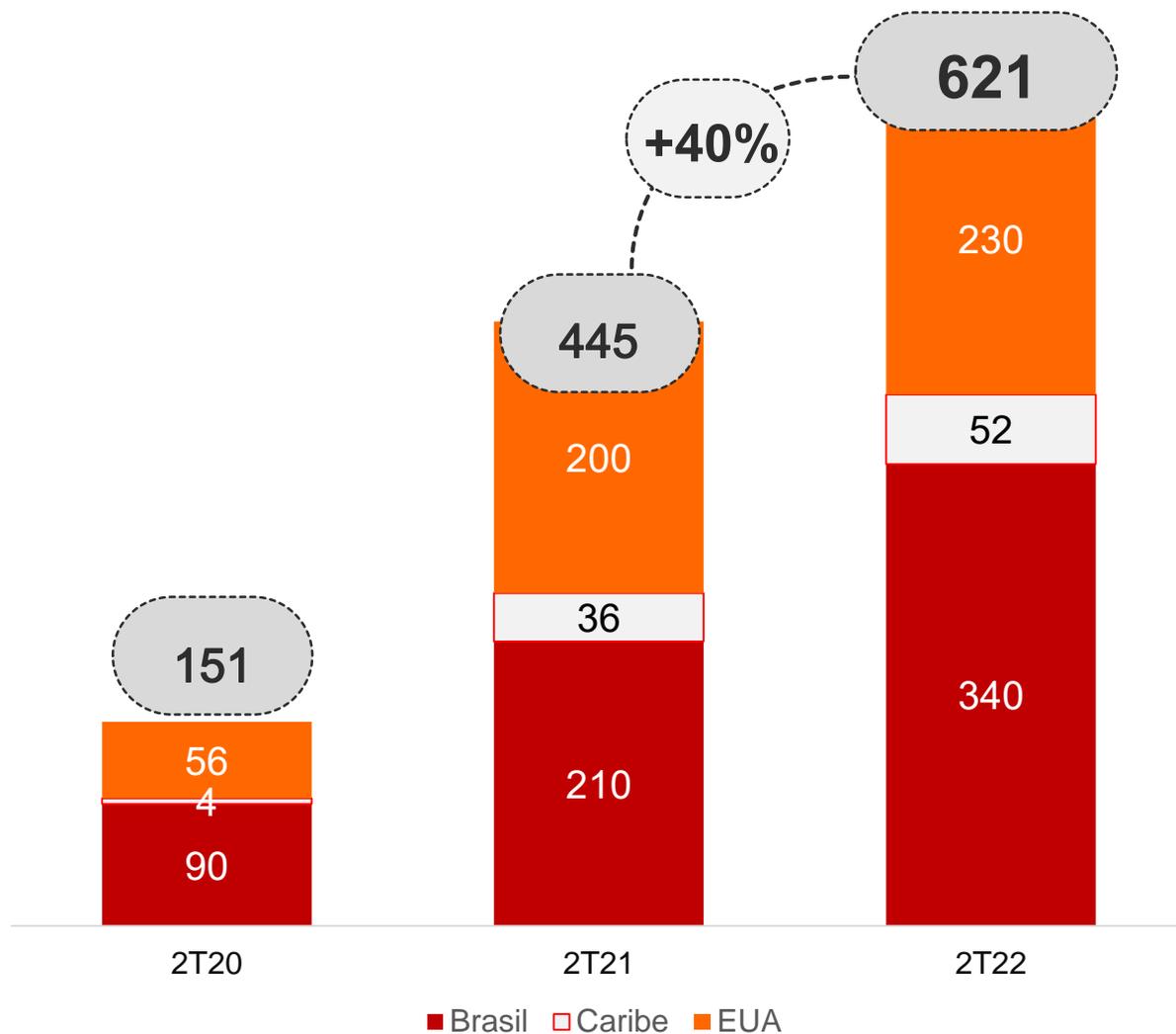
Vendas Digitais

Crescimento balcão e manutenção Delivery



Receita Global

(em R\$ milhões)



Trajetória positiva para todas as unidades



+ 62%

com destaques para KFC, Pizza Hut e Frango Assado



+ 23% (USD)

novas lojas, aumento trafego e pricing

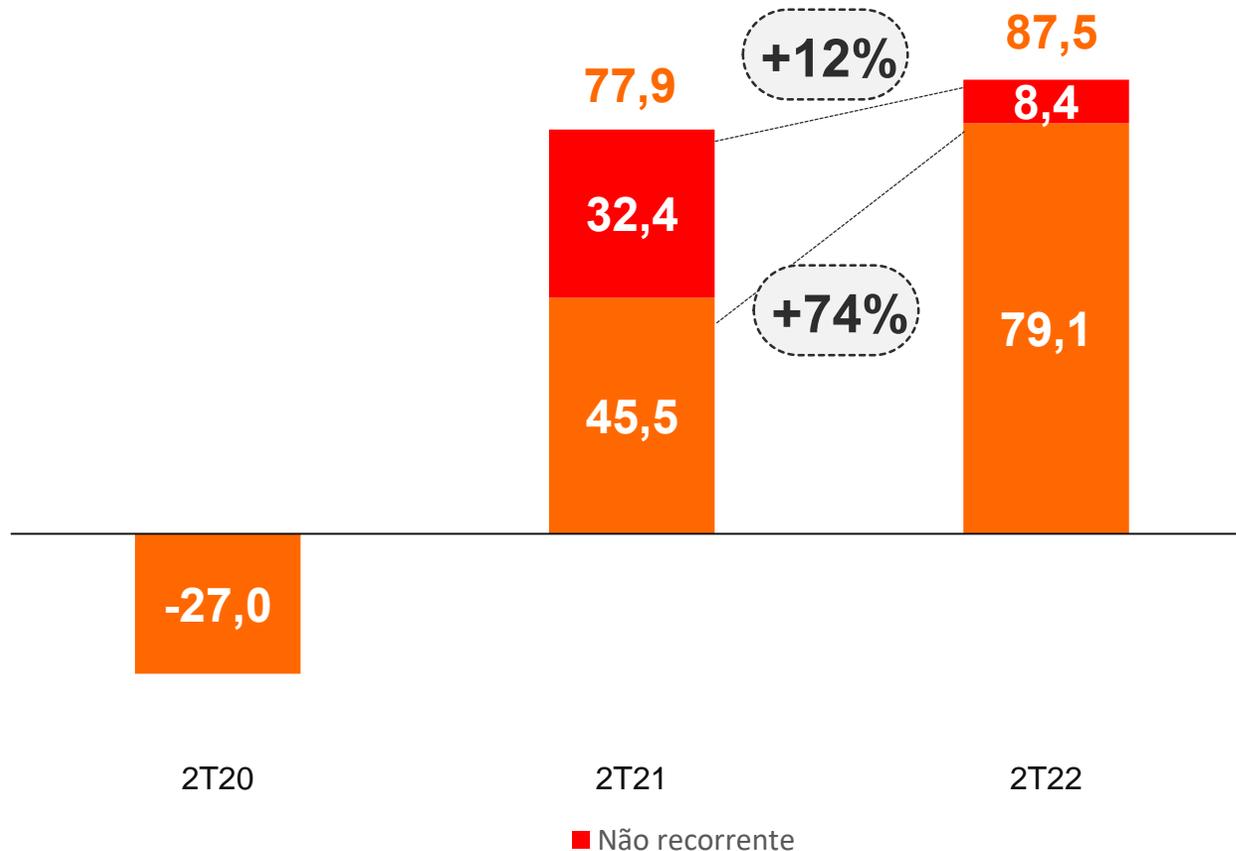


+ 45%

fluxo aeroporto e catering Colombia

EBITDA Ajustado

(em R\$ milhões)



Crescimento do EBITDA

Ajustado corrente de **+74%**

- Expansão de 3 p.p. na margem EBITDA
- Crescimento da receita, gestão de custos e despesas, alavancagem operacional
- Melhora da margem operacional em todas as marcas e segmentos¹

¹-desconsiderando os efeitos não recorrentes como PPP, crédito fiscal, provisão bônus

EBITDA por região

(em R\$ milhões)

→ Brasil:

Gestão Preços, Mix, Aumento Fluxo

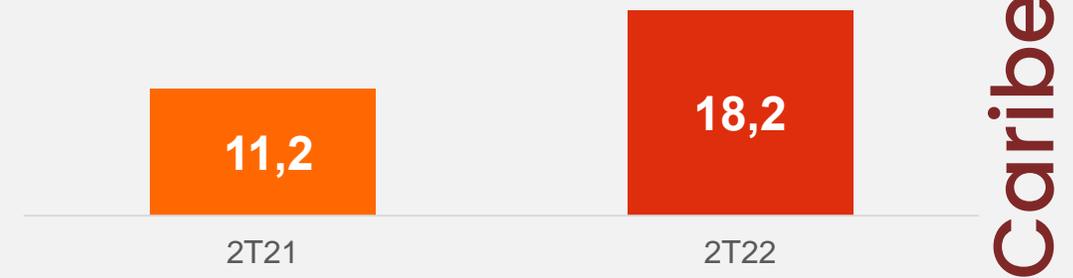
→ G&A:

Faseamento e fortalecimento de áreas estratégicas

→ EUA:

Impacto de US\$ 3.3 milhões no 2T21 devido o PPP

1-desconsiderando os efeitos não recorrentes como PPP, crédito fiscal, , provisão bônus

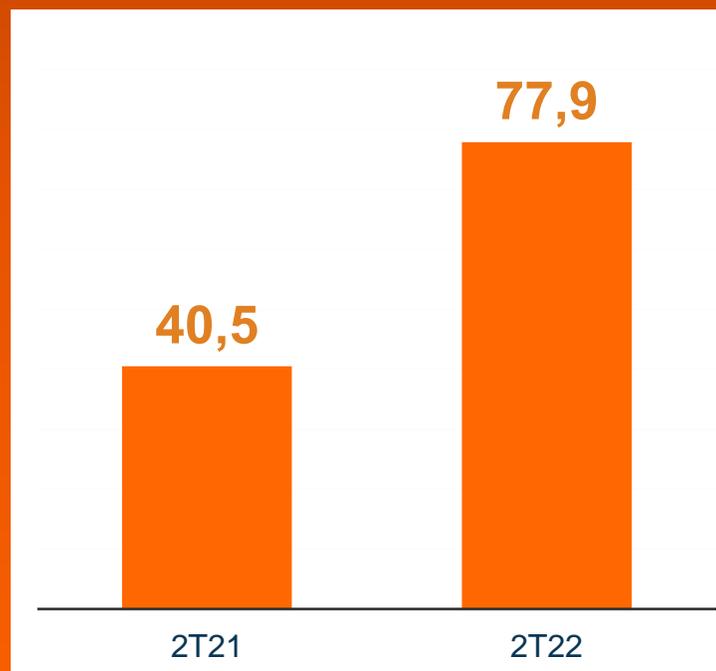


Em dólar (US\$ MM)

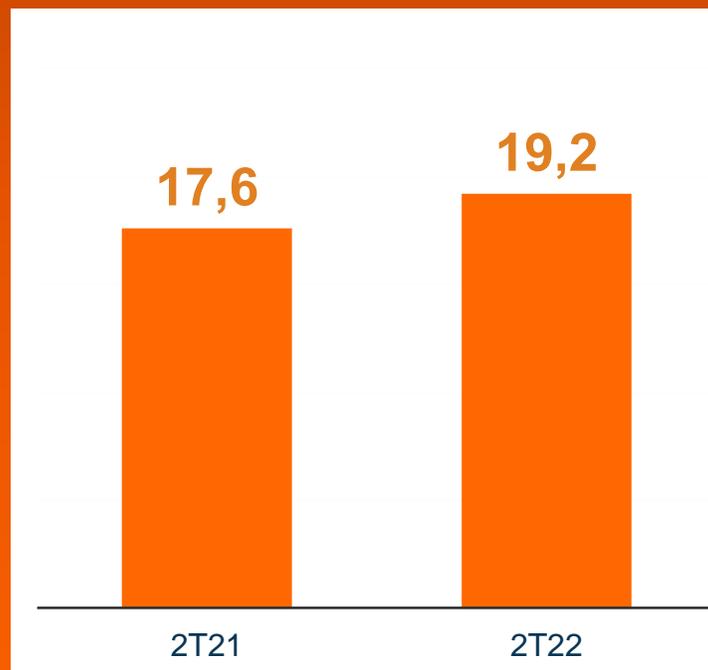


Resultado Financeiro

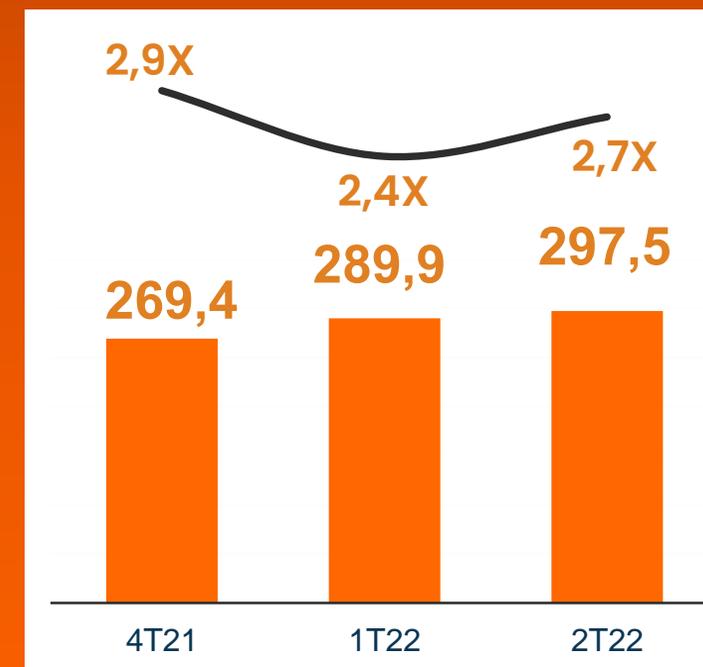
Fluxo de Caixa Operacional



CAPEX

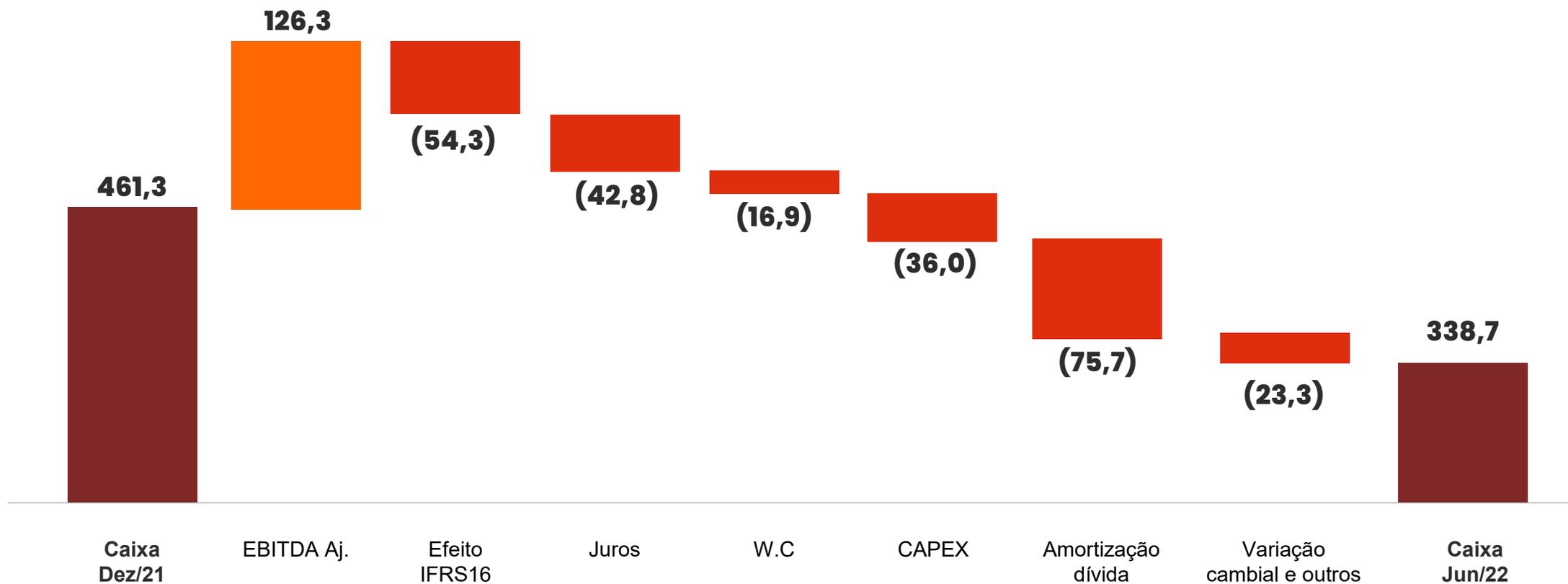


Dívida Líquida/ Alavancagem



alavancagem segundo covenant

Fluxo de Caixa





International Meal Company

“
Restaurante
*Bom
tem
Dono*”



SONHO GRANDE

**SER A
MELHOR
PLATAFORMA**

DE SERVIÇOS DE
ALIMENTAÇÃO

COMO CHEGAR LÁ?

SER A MELHOR PLATAFORMA DE SERVIÇOS DE ALIMENTAÇÃO DO BRASIL

EFICIÊNCIA OPERACIONAL



SIMPLIFICAÇÃO DO NEGÓCIO



DISCIPLINA FINANCEIRA



EXPANSÃO



GENTE E CULTURA

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

ESG

Obrigado


imcTM
International Meal Company

“
Restaurante
*Bom
tem
Dono,*”

