

# Resultados 1T22



13 DE MAIO DE 2022



# Transformação

Vendas Mesmas Lojas

**+38.6%**

vs 1T 21

Vendas Sistema (R\$ MM)

**R\$ 674**

+51% vs 1T21

Margem EBITDA (%)

**8%**

vs 3.1% no 1T21

EBITDA (R\$ MM)

**R\$ 38.8**

vs 9.9MM no 1T21

Dívida Líquida

**2.4 X**

vs 3.0 Covenants

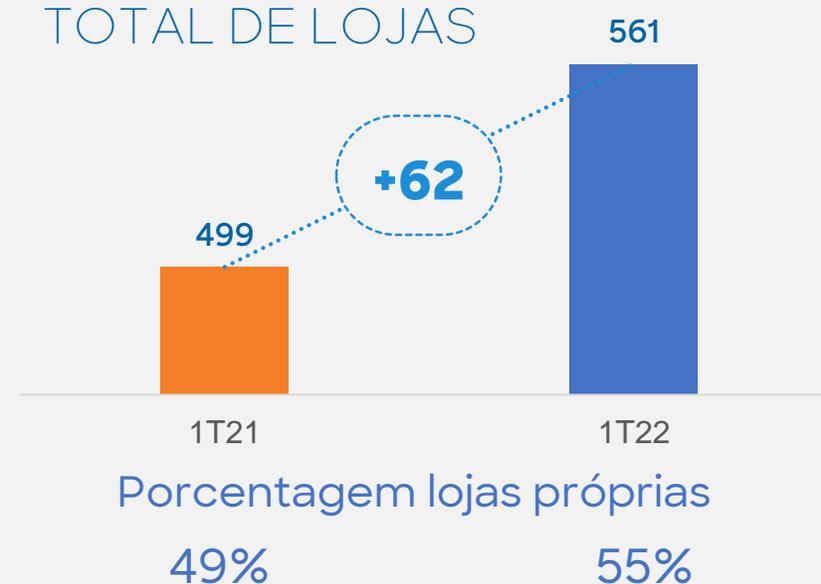
# Número de Lojas 1T22

Expansão de

## 62 unidades

Aumentando o percentual de lojas próprias de **49% para 55%**

TOTAL DE LOJAS



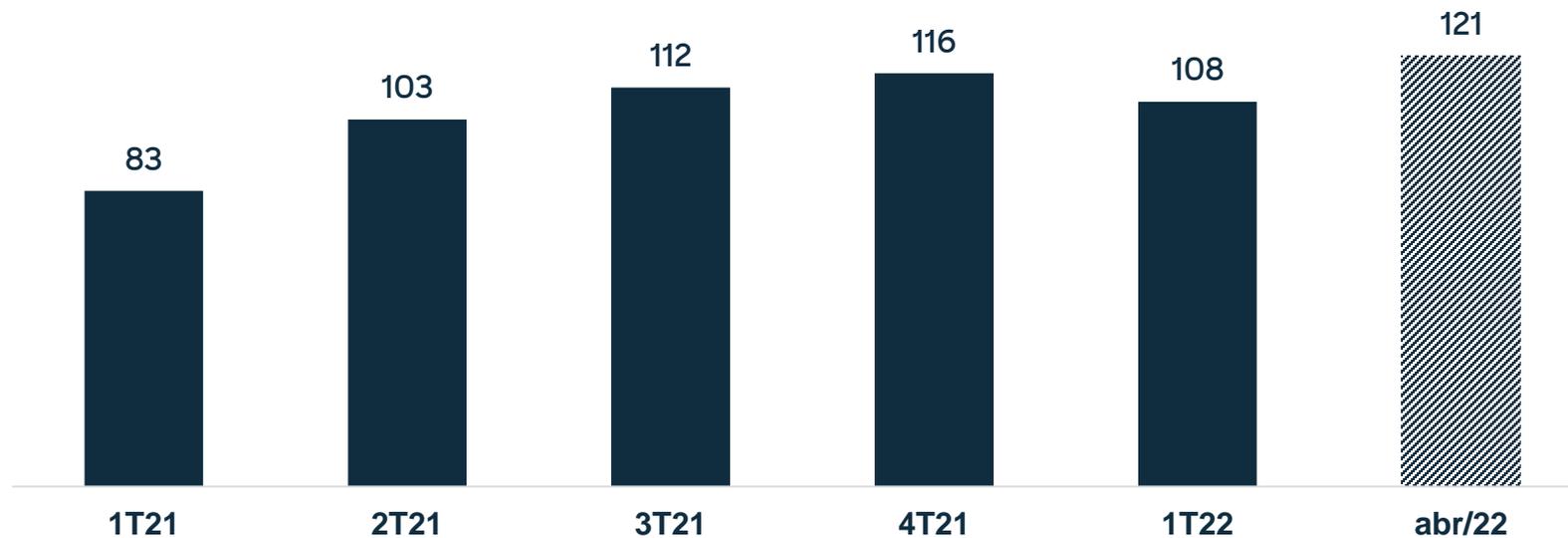
Porcentagem lojas próprias

49%

55%

# Vendas nas Mesmas Lojas **vs.2019**

Índice base 100 - consolidado em real

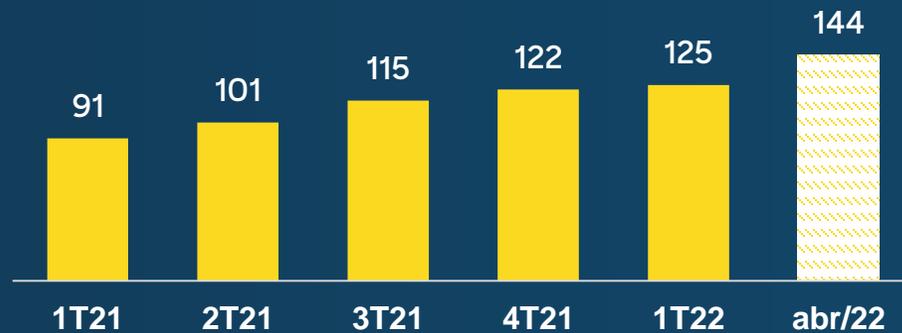




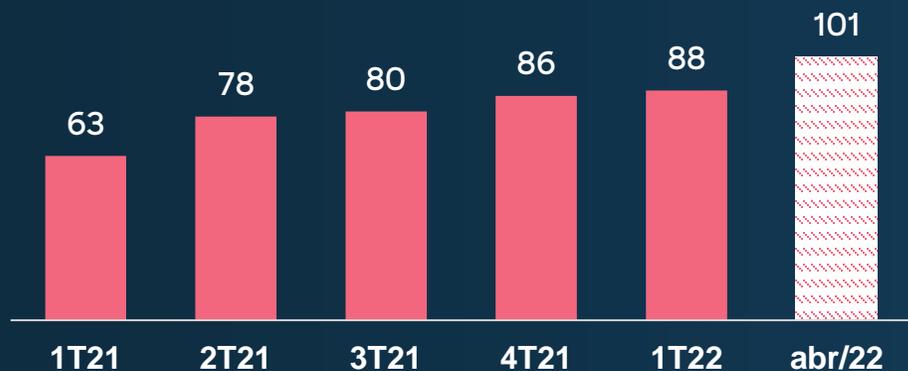
# SSS Índice base 100 vs. 2019



Em Real



Postos e restaurantes



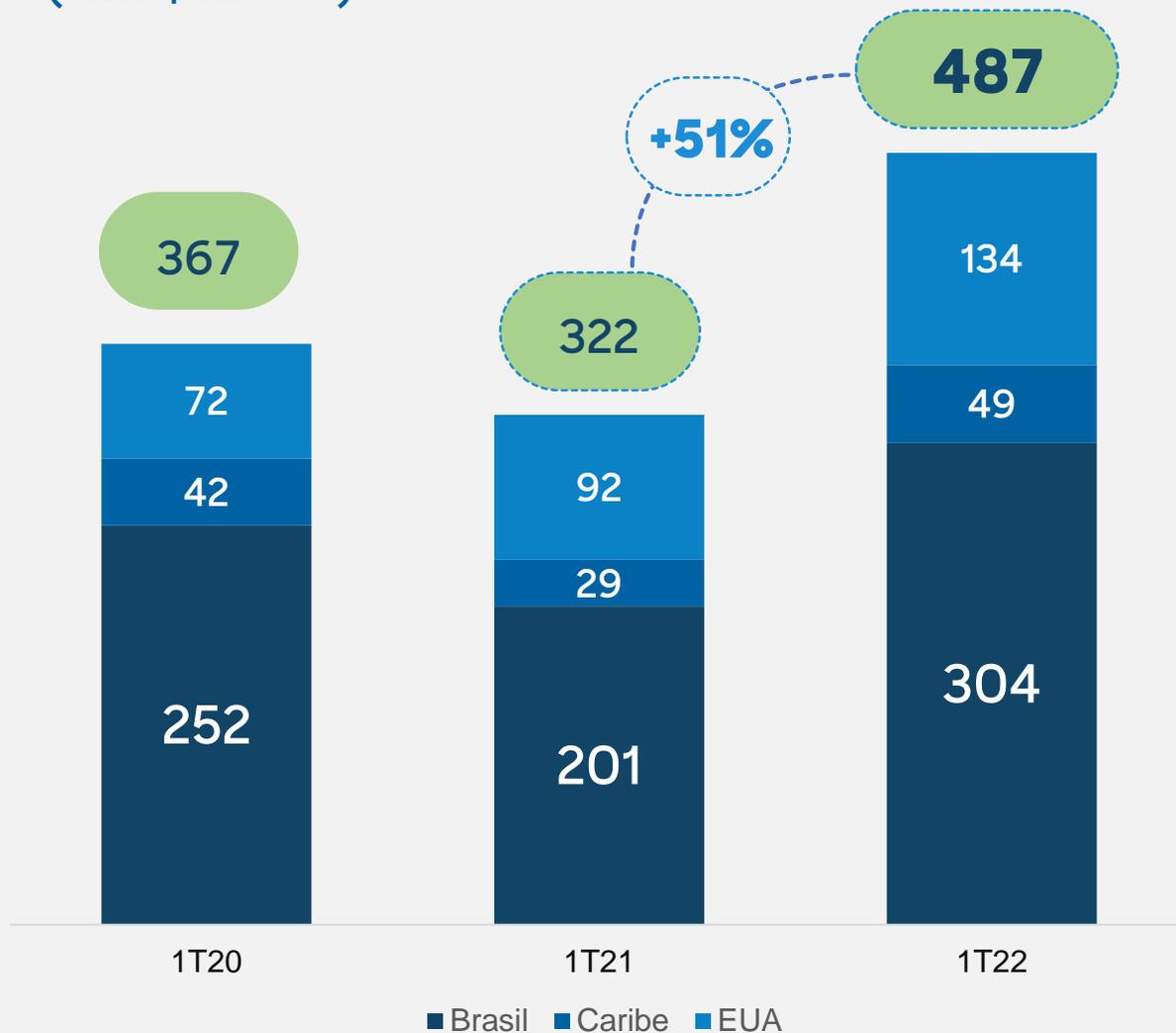
Em Real



Em moeda local (USD)

# Receita Global

(em R\$milhões)



Foco na agenda de transformação com trajetória positiva para todas as unidades



**51% acima do 1T21**

com destaques para KFC, Pizza Hut e Frango Assado



**57% acima do 1T21 (USD)**

crescimento de tráfego, gestão de preços e localização estratégica



**68% acima do 1T21**

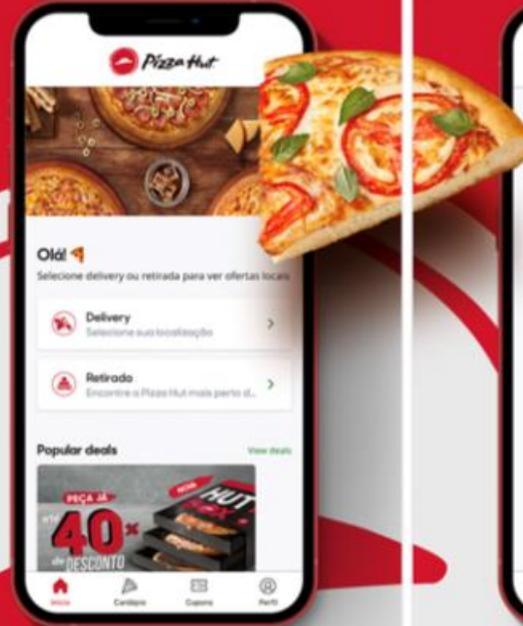
recuperação do fluxo nos aeroportos e catering

# Transformação Digital

# Vendas

# Digitais

O novo app da Pizza Hut  
é rápido, fácil e seguro



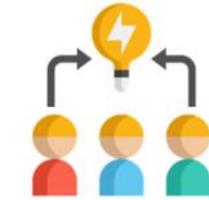
Vantagens exclusivas  
para quem utiliza o app



Lançamento



# Transformação Digital jornada



AGILIDADE



INFRAESTRUTURA



PRODUTO



TECHOPS



ENGENHARIA



CORPORATIVO



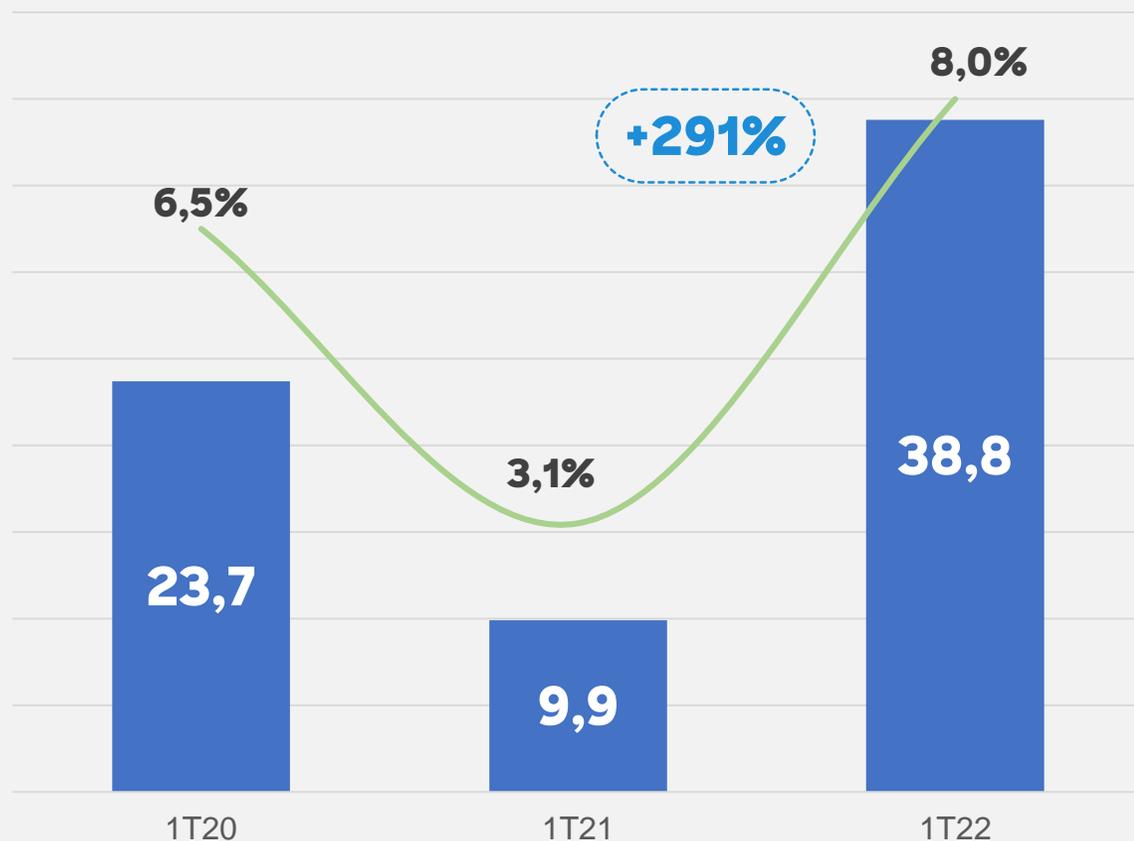
QUALIDADE  
LOJAS



DADOS

# EBITDA Ajustado

(em R\$milhões)



XX% - Margem EBITDA

EBITDA de

R\$ **38,8**  
milhões

vs.

R\$ **9,9**  
milhões no 1T21

Crescimento do EBITDA em quase 4X

Maior faturamento, gestão de custos e despesas e alavancagem operacional

Expansão de 4,9 p.p. na margem EBITDA, alcançando 8,0% no trimestre

# EBITDA por região

(em R\$milhões)

Melhora operacional em todas as marcas e segmentos

- **Brasil:**

Resultado operacional  
R\$12 milhões melhor vs. o 1T21

- **G&A:**

Controle de despesas gerais e eventos  
extraordinários

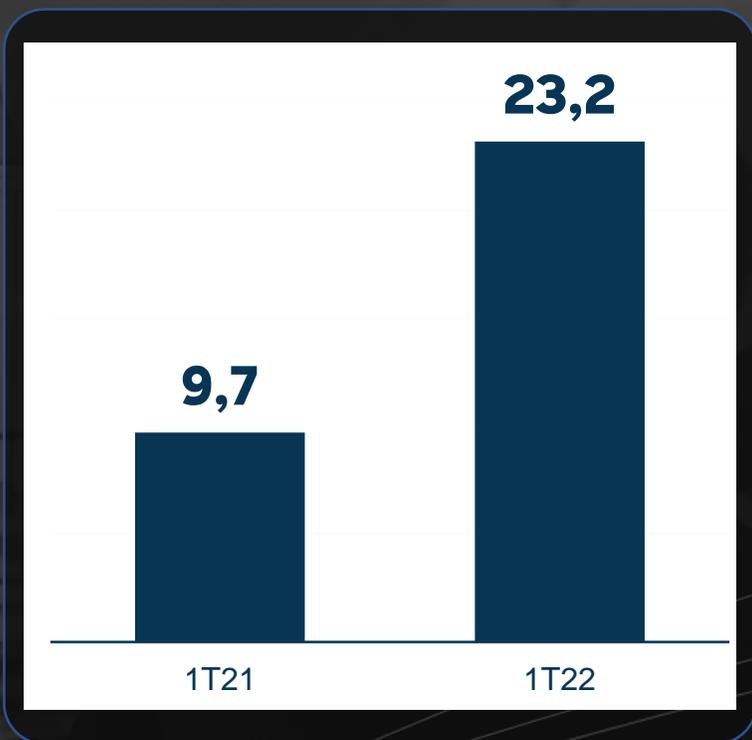
- **Caribe e EUA:**

Crescimento de vendas e gestão eficiente de  
custos e despesas com alavancagem operacional

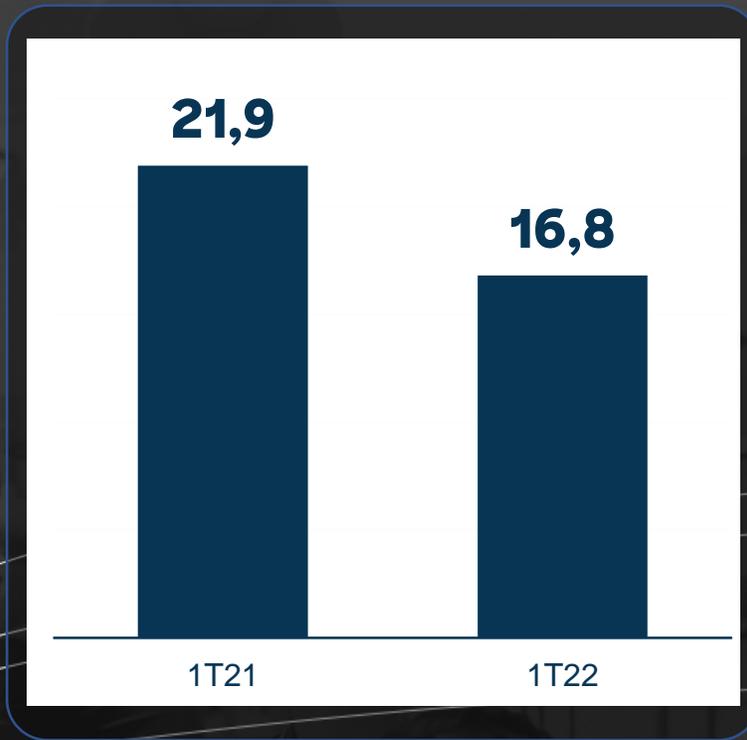


# Métricas Financeiras

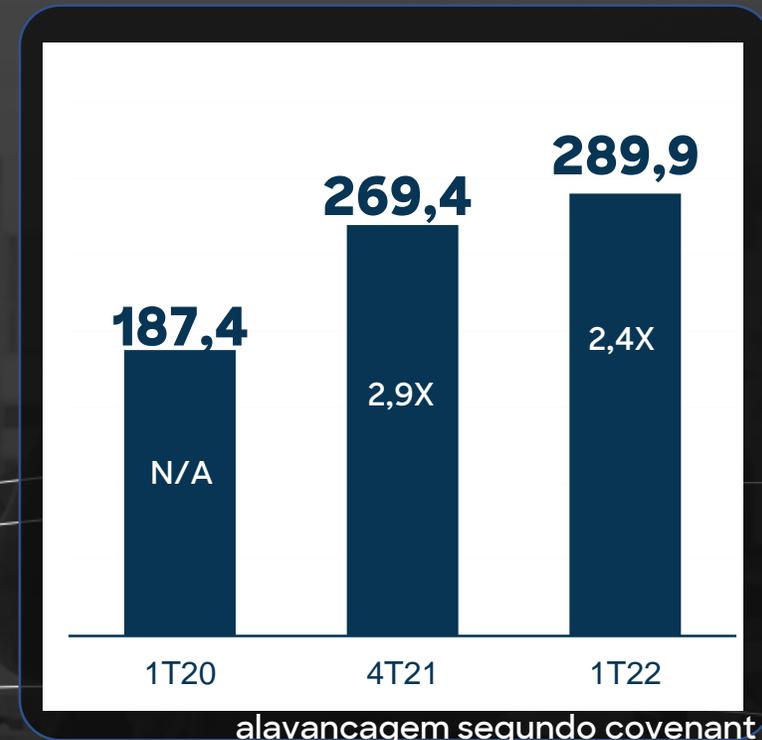
### Fluxo de Caixa Operacional



### CAPEX

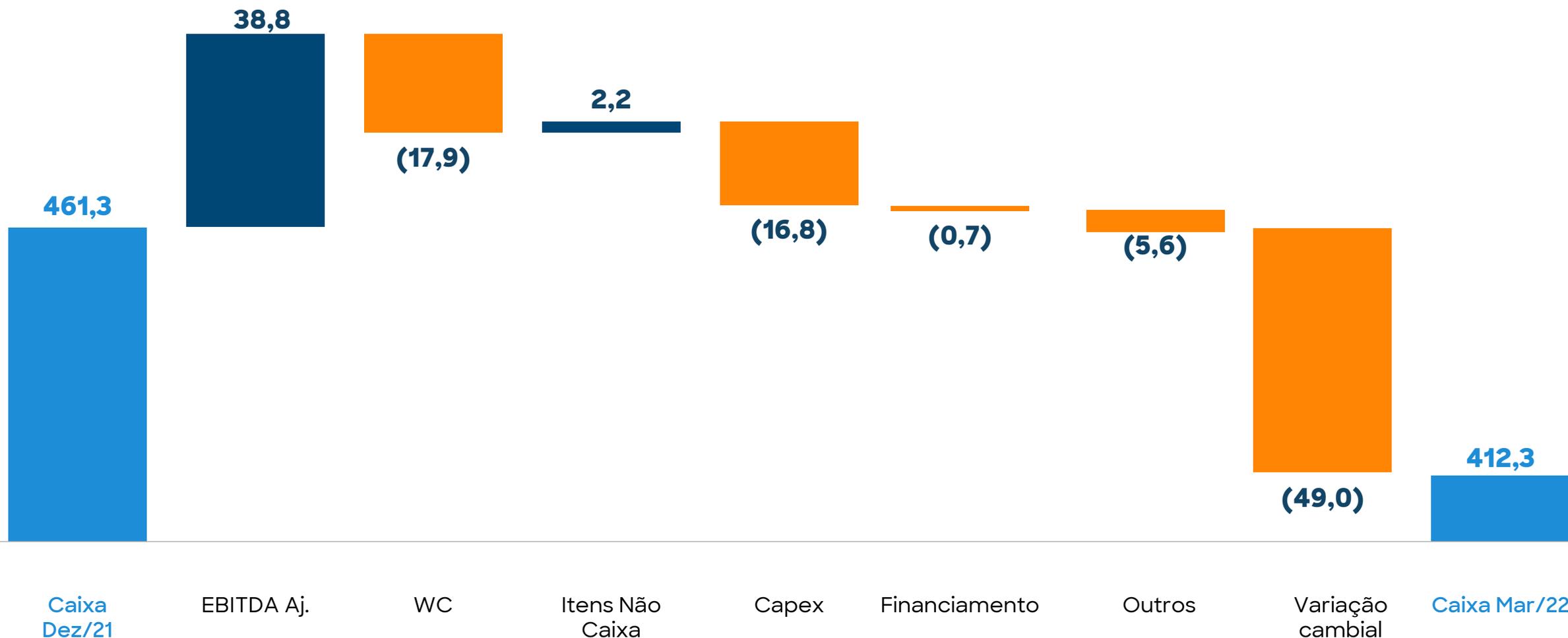


### Dívida Líquida



# Posição de Caixa

(em R\$milhões)



# Prioridade

Avanço Rentabilidade

Simplificação do Negócio

Estrutura de Capital

Disciplina na Expansão

Gente e Cultura





# Obrigado!