



Call de Resultados

3° Tri - 22



“
Restaurante
**Bom
tem
Dono,**”

Agenda de Transformação

Progredindo com consistência

Eficiência Operacional

→ **Receita e Resultado recordes, evolução contínua**

Simplificação Negócio

→ **Venda Panamá, Acordo KFC**

Jornada Digital

→ **Novos Canais Digitais, Programa Fidelidade**

Disciplina Financeira

→ **Covenant 2.5x, Redução Dívida Bruta**

Destques do Trimestre

vs 3T21

Vendas Mesmas Lojas

+17%

Receita Líquida

+ 25%

% Margem EBITDA

14%

EBITDA Ajustado

R\$ 96 MM
+ 23%

Dívida Líquida

2.5x
vs 3.0x Covenants



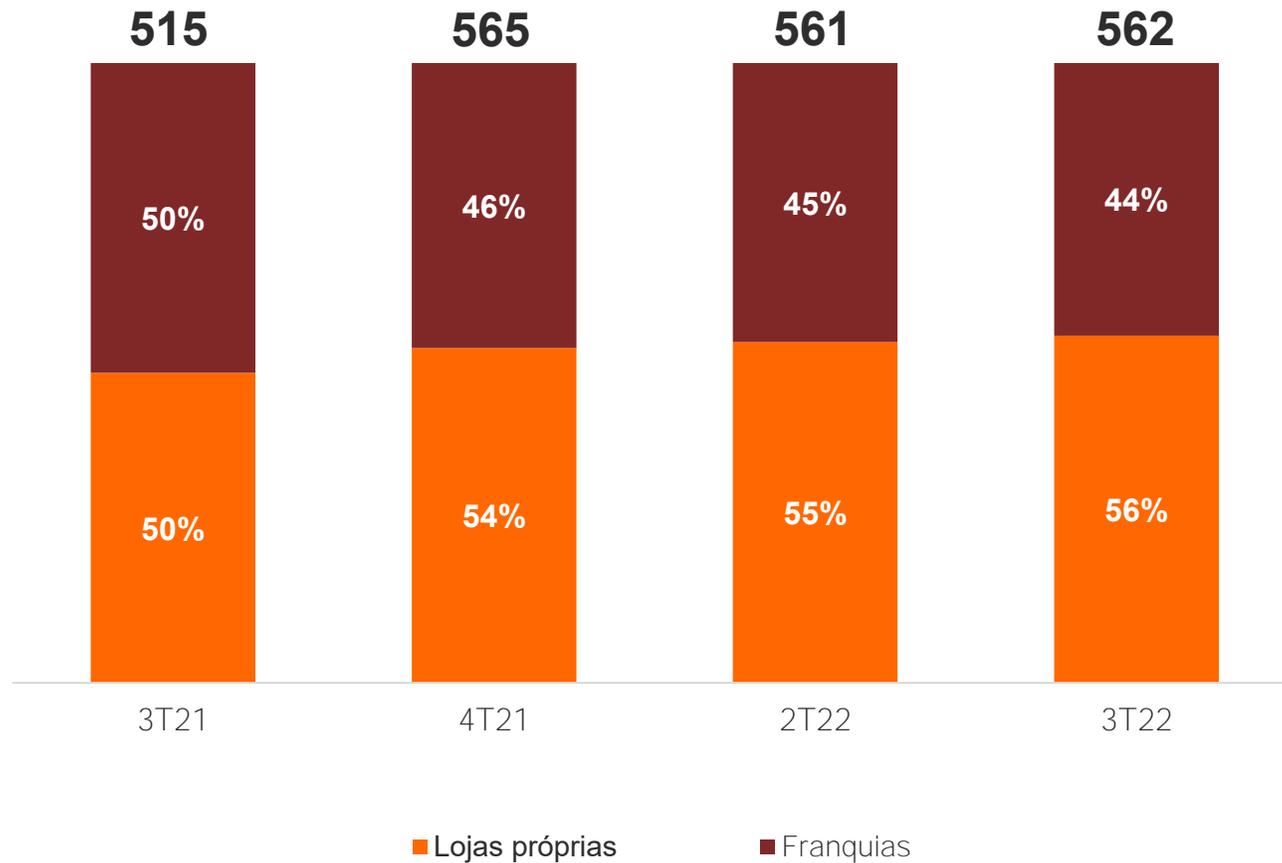
Número de Lojas 3T22

Total do sistema de

562 unidades

Aumento de 50% para 56% em lojas próprias

Número de Lojas

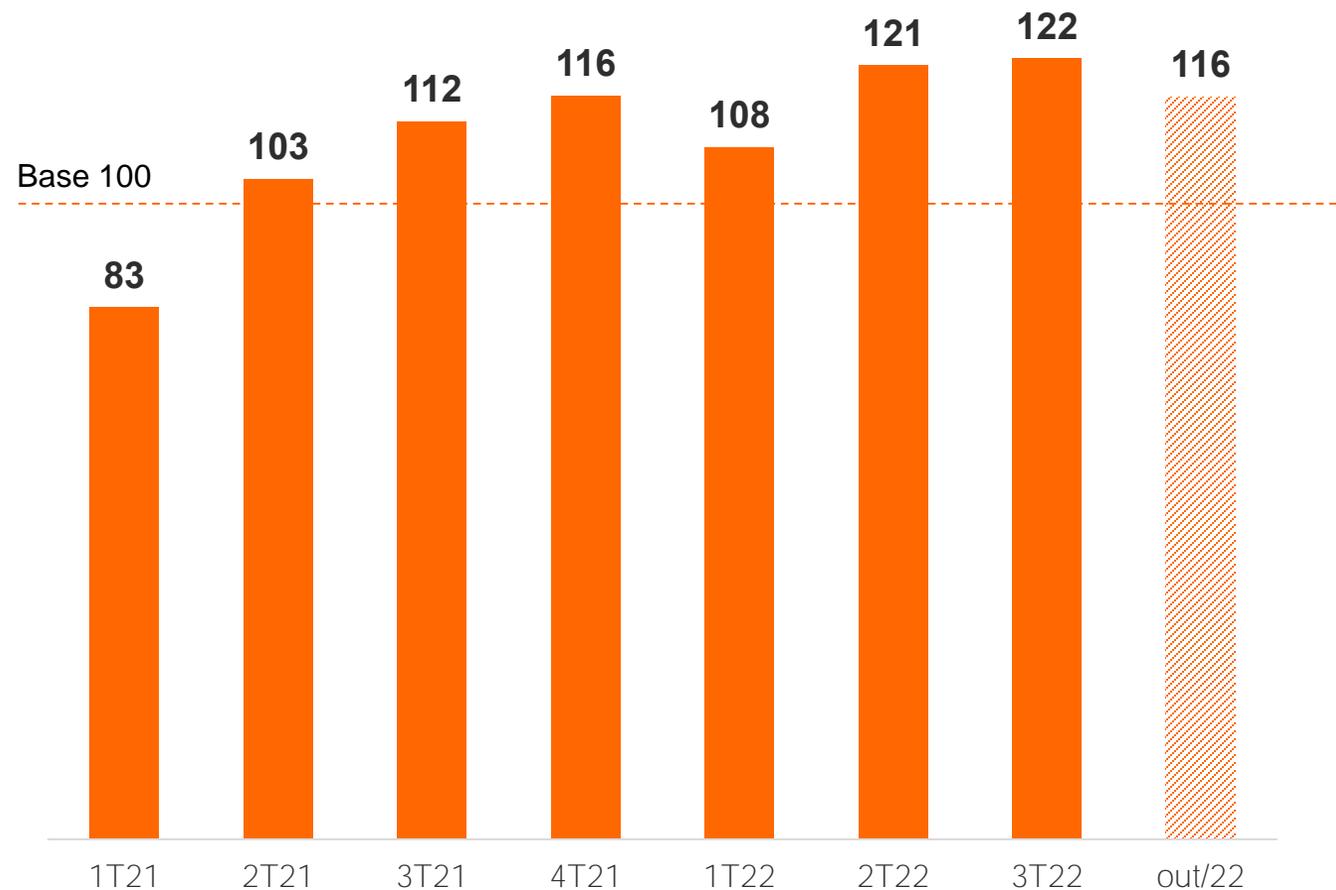


Vendas nas mesmas lojas

+22%
vs. 19

+17%
vs. 21

Crescimento acima dos níveis pré-pandemia em todas as operações



Marcas Crescimento



- ✓ Marca de pizza Preferida no BR
- ✓ Inovação: almoço / My Box
- ✓ Fortalecimento Canal Próprio



- ✓ Líder absoluto no segmento
- ✓ Assinatura do novo acordo
- ✓ Lançamento novos canais digitais

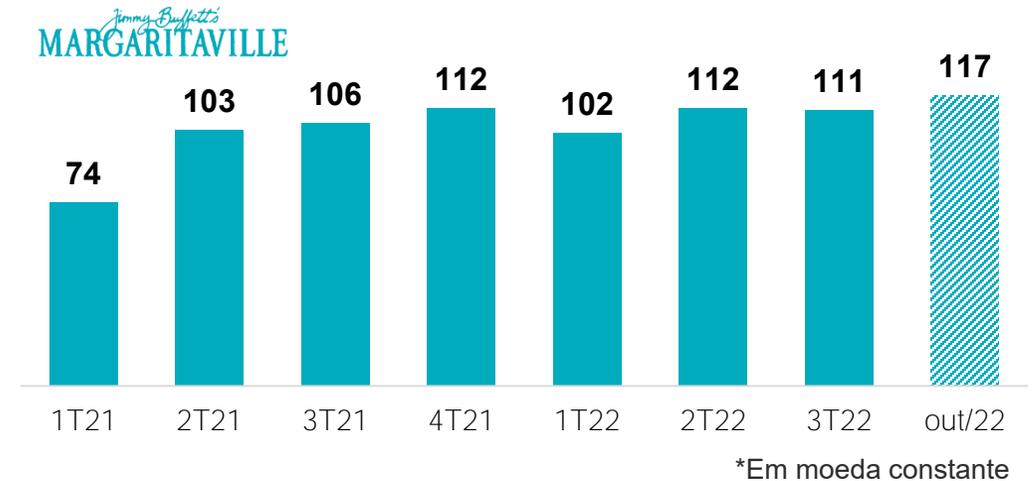
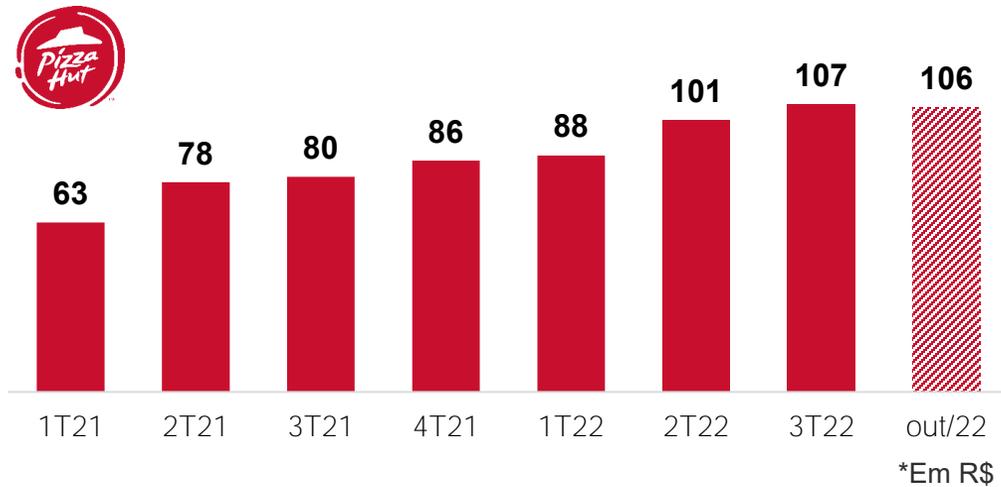
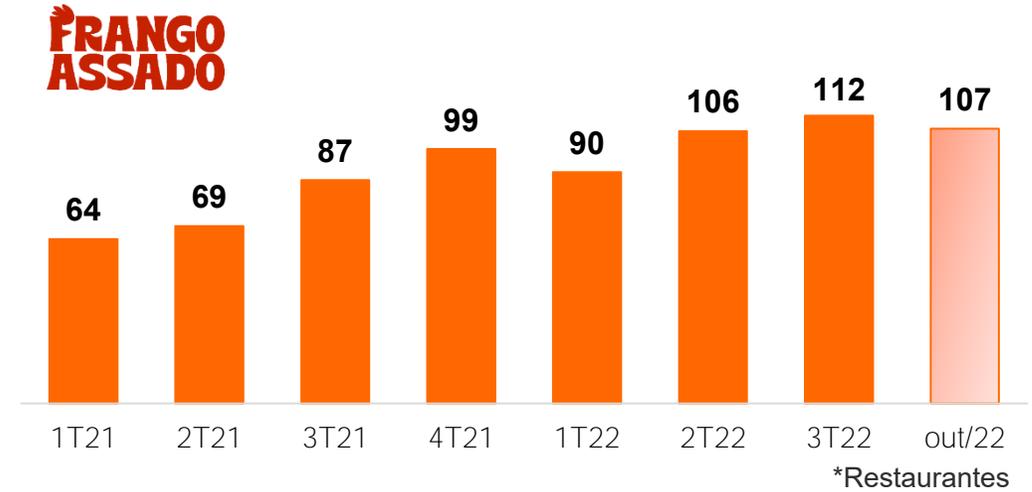
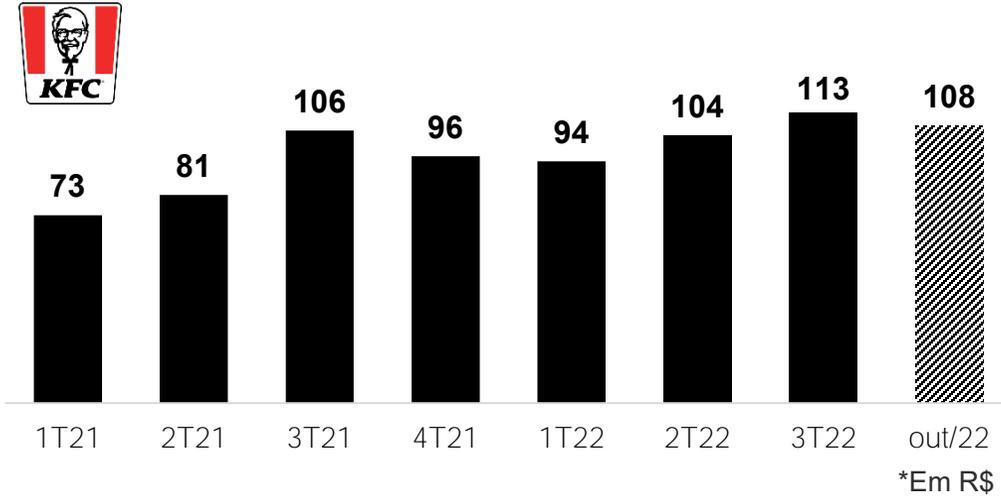
FRANGO ASSADO

- ✓ Novo posicionamento
- ✓ Digitalização e Plano Expansão
- ✓ Produtividade Cozinha Central

Jimmy Buffett's
MARGARITAVILLE

- ✓ Sazonalidade x performance
- ✓ Vendas nas mesmas lojas
- ✓ Expansão

Vendas mesmas lojas





VIENA

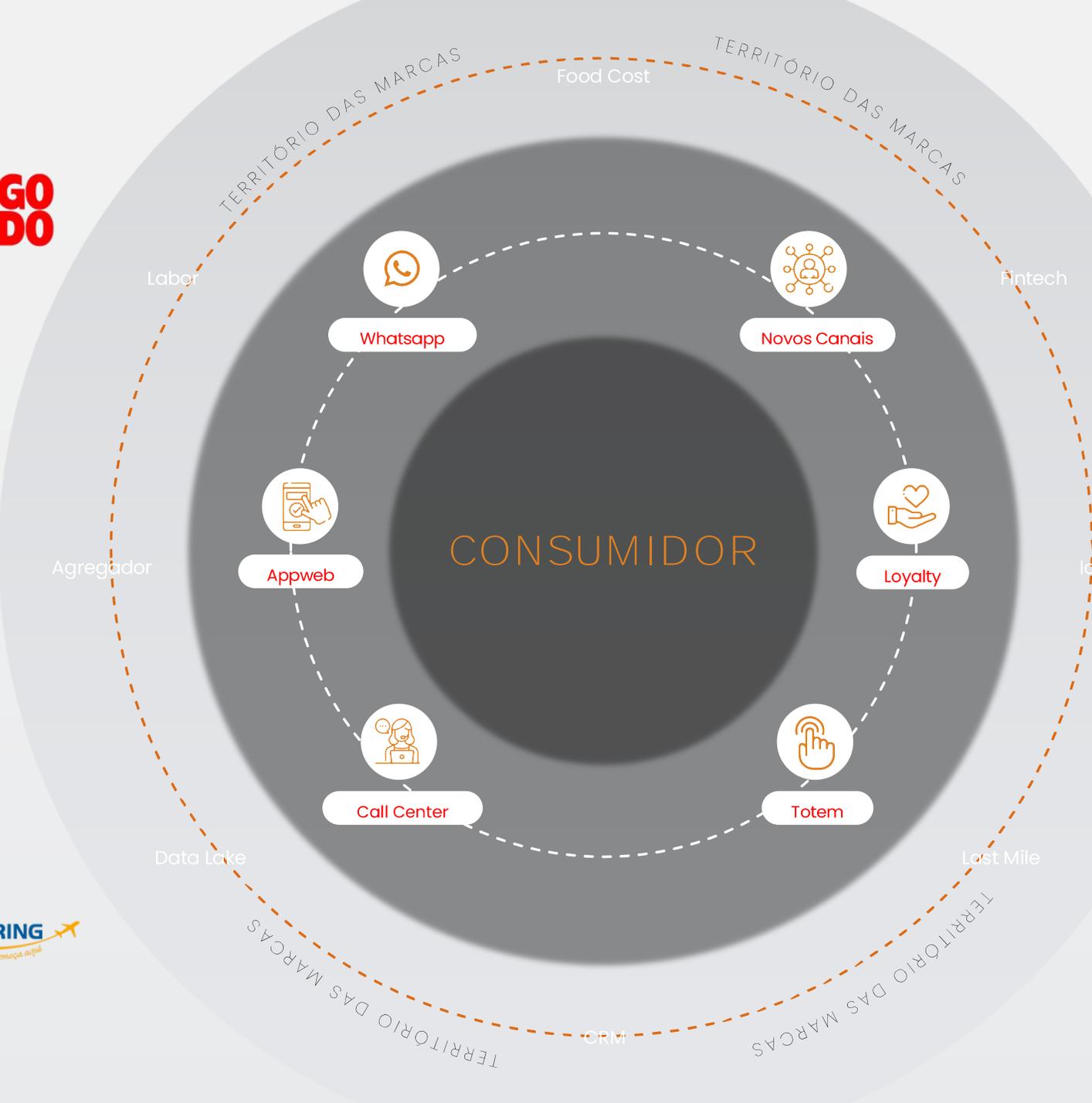
Brunella

Jimmy Buffett's MARGARITAVILLE

FRANGO ASSADO



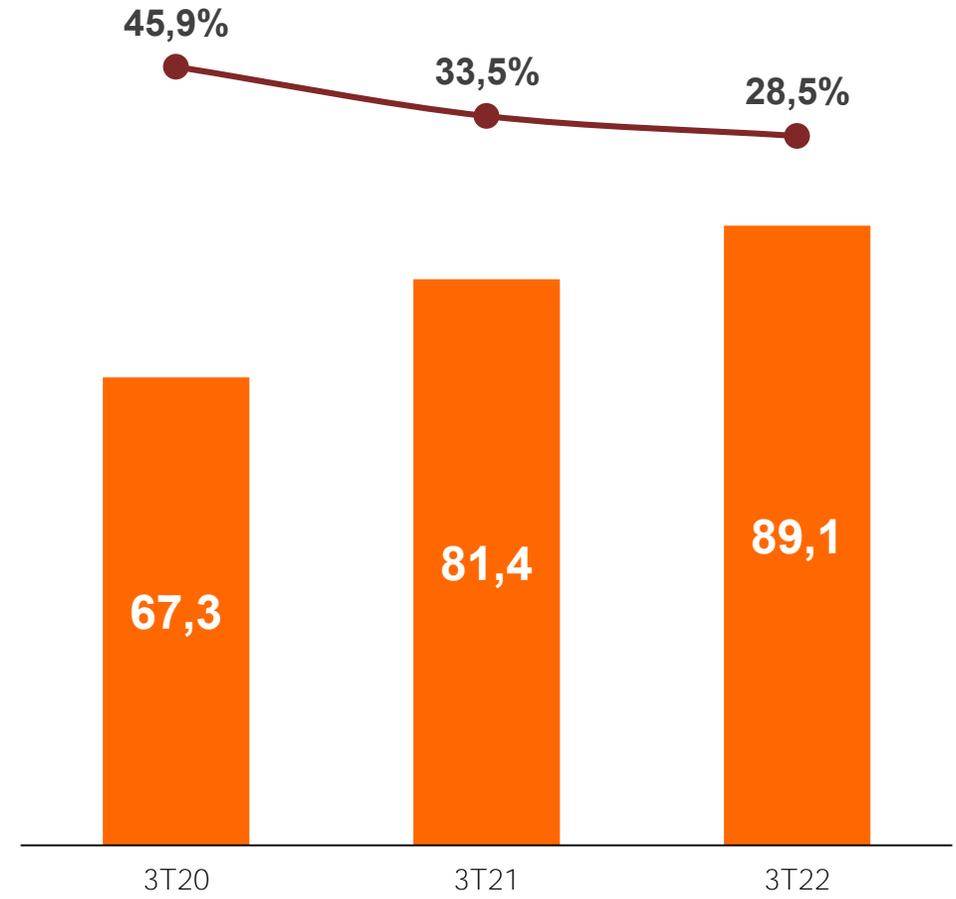
RIA CATERING
 Sua viagem começa aqui!



Vendas Digitais



Crescimento balcão e manutenção Delivery



Inclui somente KFC e Pizza Hut

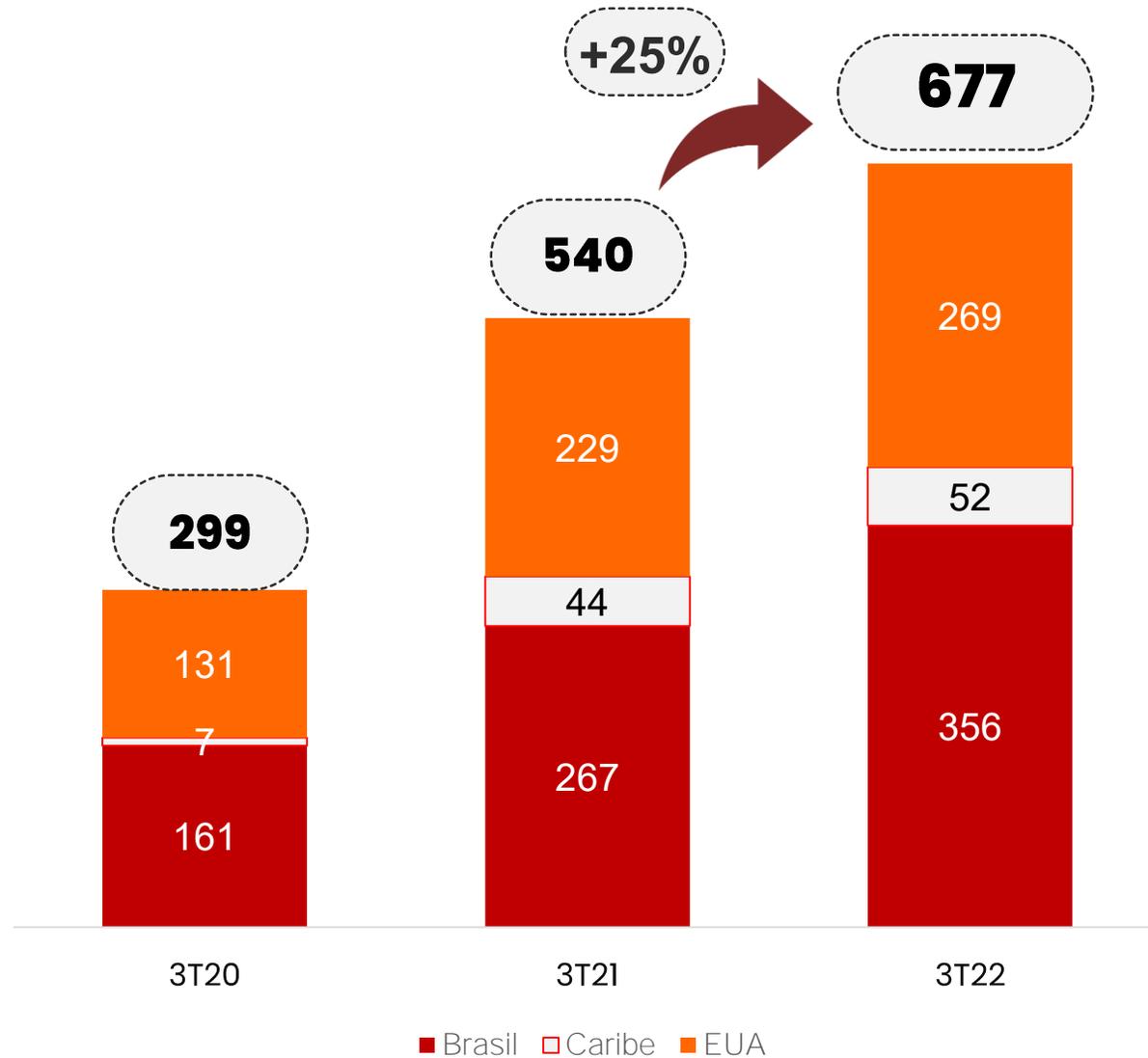
Vendas digitais (R\$MM)

% Vendas Digitais

Receita Global



(em R\$ milhões)



Maior receita da história e trajetória positiva para todas as unidades



+ 34%

performance expressiva em todas as marcas



+ 16% (USD)

novas lojas, aumento trafego e pricing



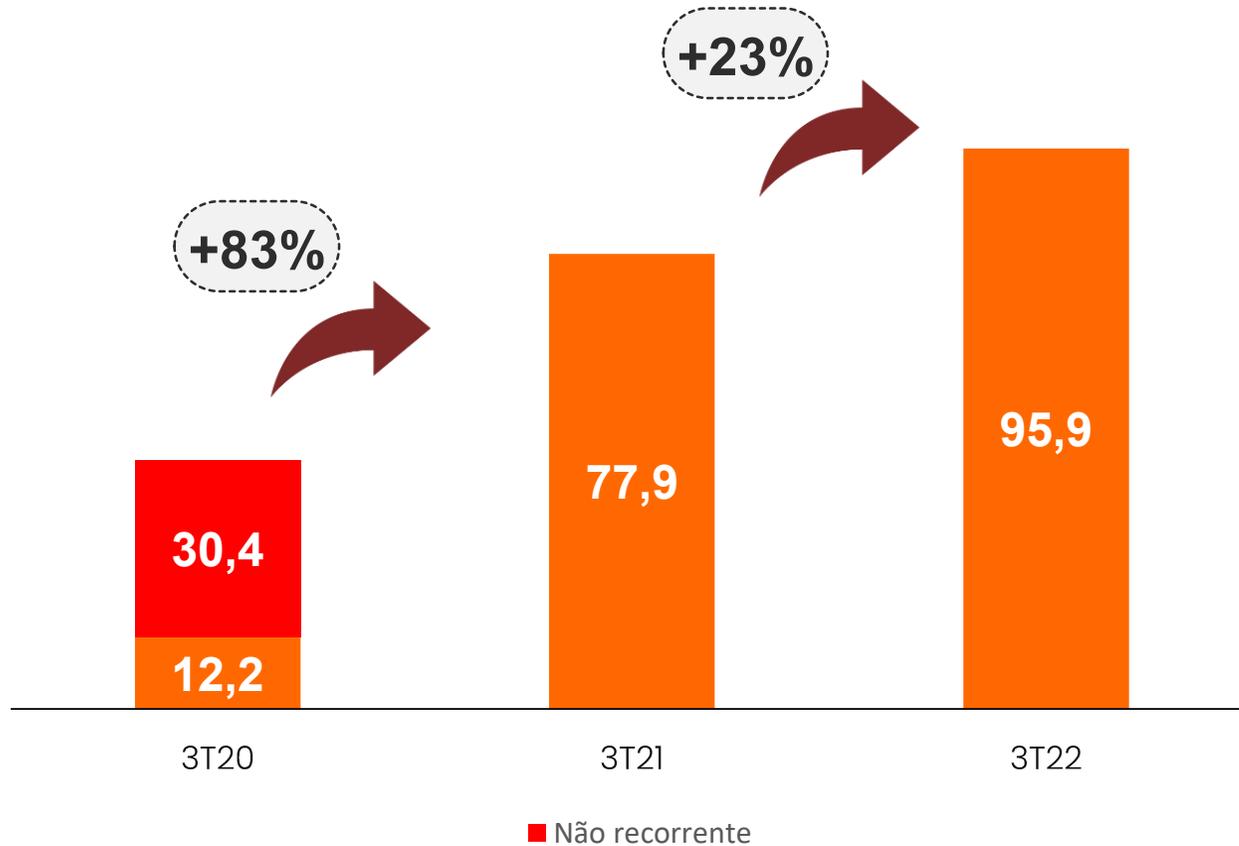
+ 23% (Moeda Local)

fluxo aeroporto e catering Colômbia

EBITDA Ajustado

(em R\$ milhões)

EBITDA Ajustado Recorde +23%



- ✓ Maior EBITDA da história
- ✓ Margem EBITDA de 14,2%
- ✓ Alavancagem Operacional, controles, preços e time

EBITDA por região

(em R\$ milhões)



Brasil:

Avanço vendas, melhora na eficiência e gestão de custos, alavancagem operacional. Fortalecimento de áreas estratégicas



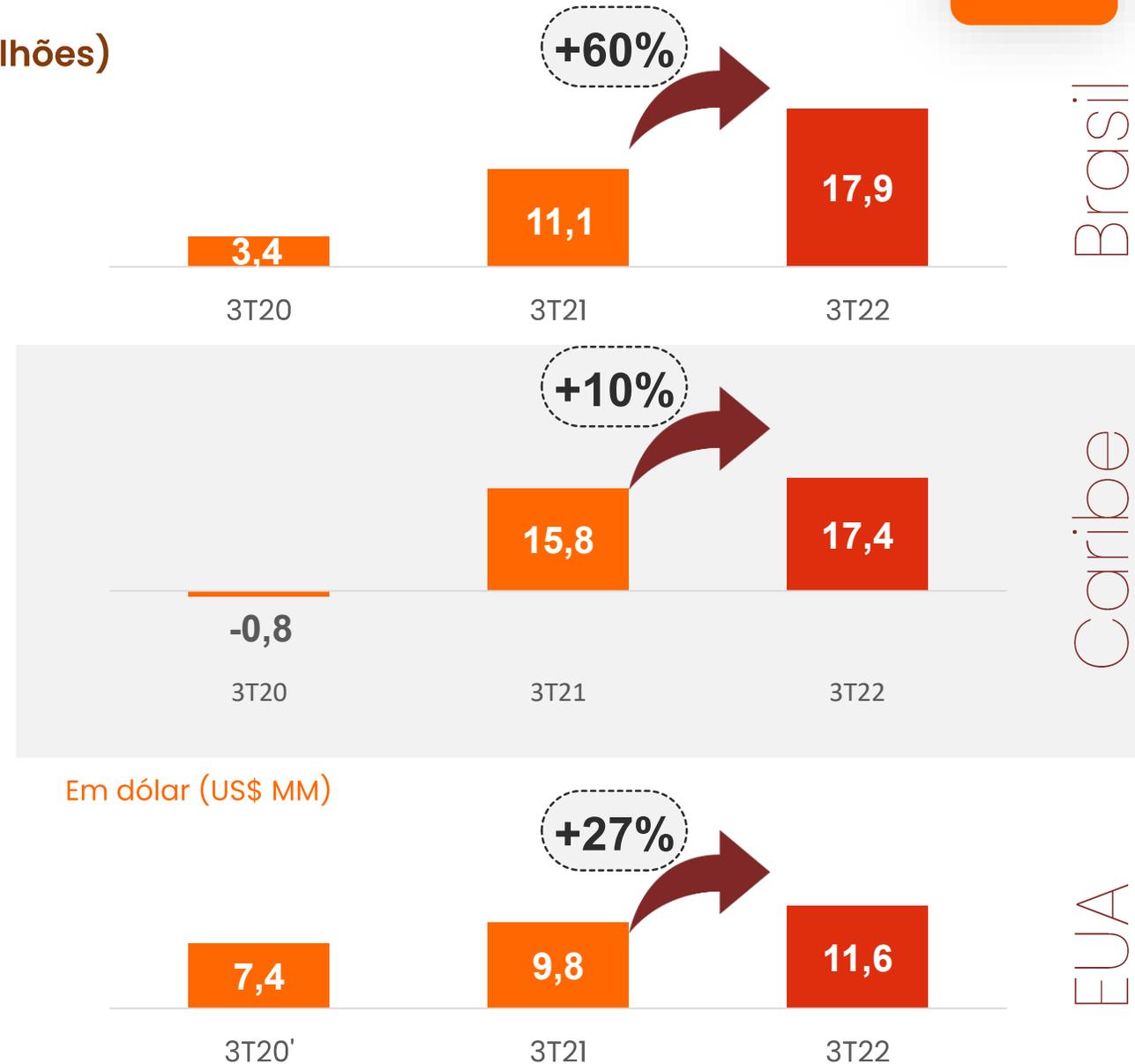
Caribe:

Crescimento e melhoria contínua no fluxo de passageiros, forte controle operacional



EUA:

Alavancagem operacional, performance no verão, ramp-up novas operações



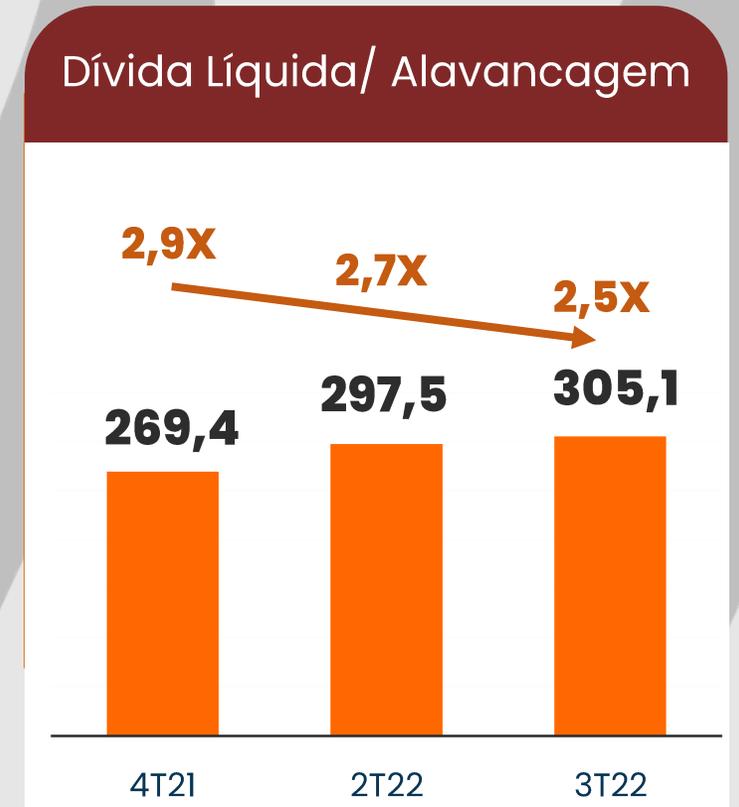
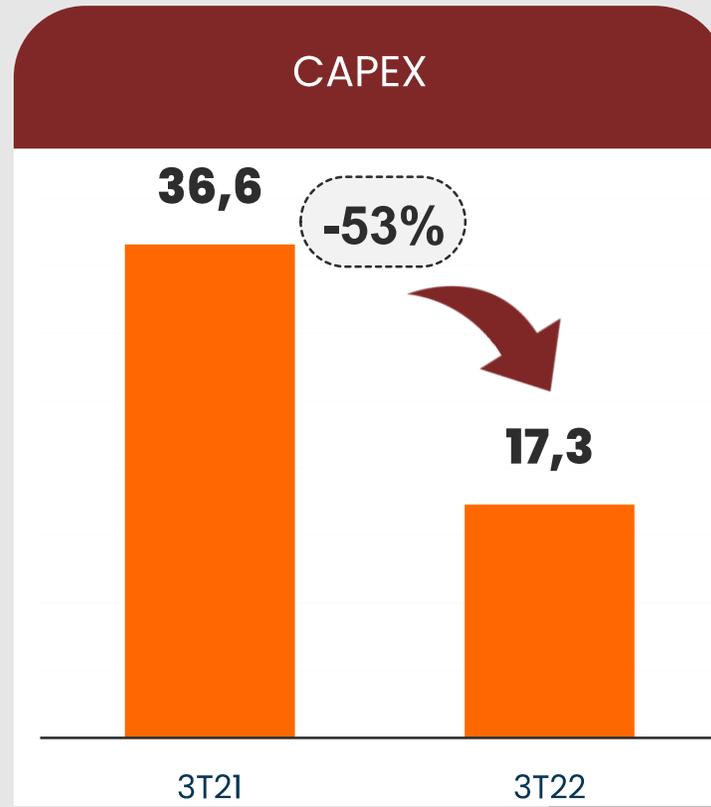
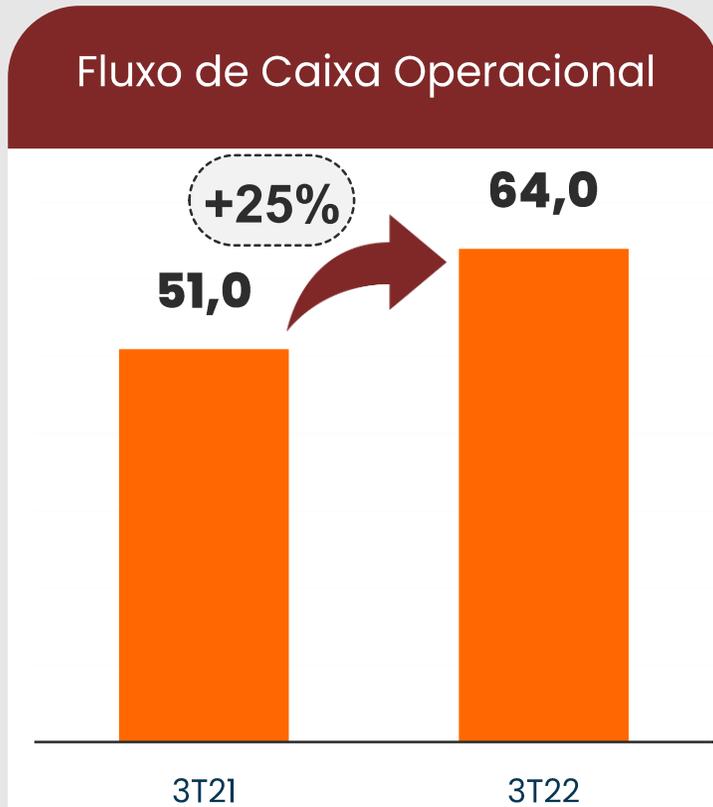
Brasil

Caribe

EUA

Resultado Financeiro

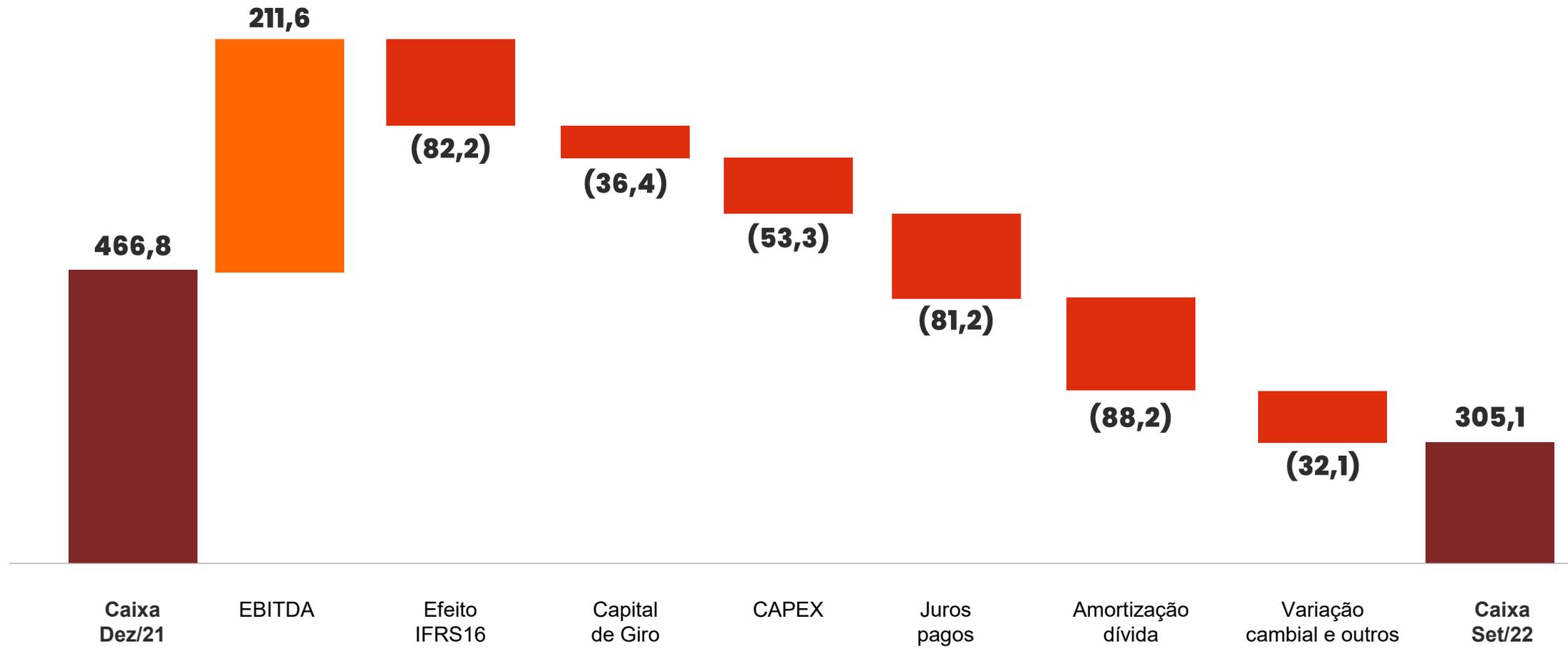
(em R\$ milhões)



alavancagem segundo covenant

Fluxo de Caixa

(em R\$ milhões)



Prioridades

- **Avanço da Rentabilidade**
- **Simplificação do Negócio**
- **Estrutura de Capital**
- **Disciplina na Expansão**
- **Gente e Cultura**



Obrigado

