

2T25 | MEAL3

Apresentação de Resultados

Restaurante
bom tem
dono!

MEAL
B3 LISTED NM

FRANGO
ASSADO



VIENA



Brunella

R A CATERING



Jornada IMC

Até 2020

Construção

- Aquisições
- Incorporação
Pizza Hut e KFC
- Presença em
diversos Países
- Complexidade

2021 a 2025

Transformação

- **Eficiência Operacional**
- **Redução Complexidade**
- **Disciplina Financeira**
- **Expansão focada em PH e KFC**



FUTURO

Destruar valor

- **Mesmos pilares**
- **Foco Frango Assado**
- **Novas Parcerias**
- **Capital de terceiros para expansão**
- **Franquias**



SONHO GRANDE

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

Destques

	2T25	6M25
Receita Líquida (R\$ milhões)	R\$ 591 + 3,6% vs. 2T24	R\$ 1.095 + 1,6% vs. 6M24
Receita Líq. Brasil (R\$ milhões)	R\$ 383 + 12,6% vs. 2T24	R\$ 765 + 9,2% vs. 6M24
Margem Bruta	+242 bps vs. 2T24	+249 bps vs. 6M24
EBITDA Ajustado recorrente (R\$MM)	R\$ 71 + 6,5% vs. 2T24	R\$ 120 + 15,1% vs. 6M24
Dívida Líquida /EBITDA LTM	1,7x -0,9x vs. 1T25	





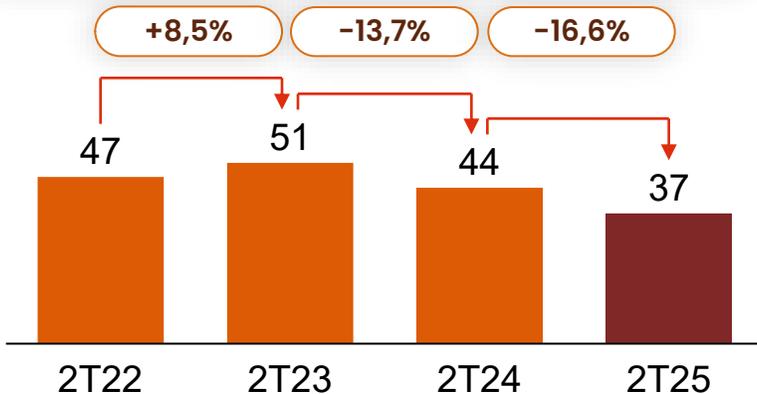
ESTADOS UNIDOS

MARGARITAVILLE

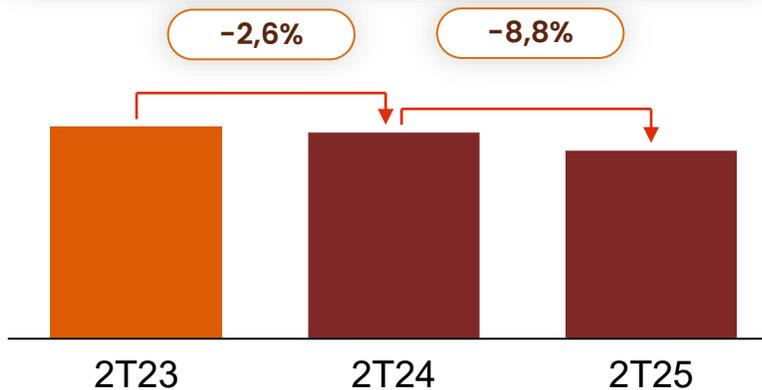
Prioridades

- ✓ **Fechamentos / evolução margens**
- ✓ **Adequação G&A**
- ✓ **Execução verão**

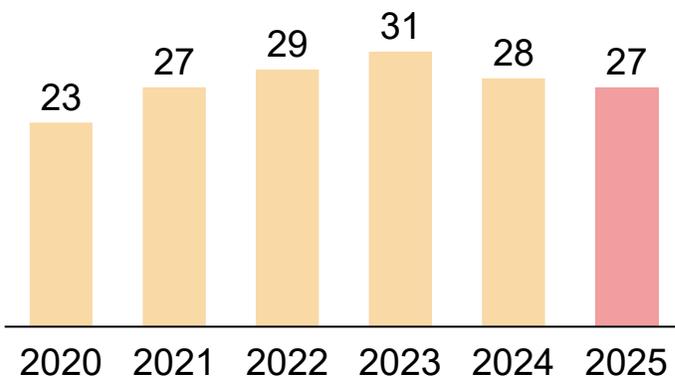
ROL Restaurantes, US\$ milhões



Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento



Evolução número de lojas



Índice base 100



Catering, Brunella, Viena, Batata Inglesa

Prioridades

- ✓ **Oportunidade Delivery**
- ✓ **Estratégias promocionais**
- ✓ **Novas oportunidades**

Vendas Sistema, R\$ milhões



Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento



Índice base 100



PH

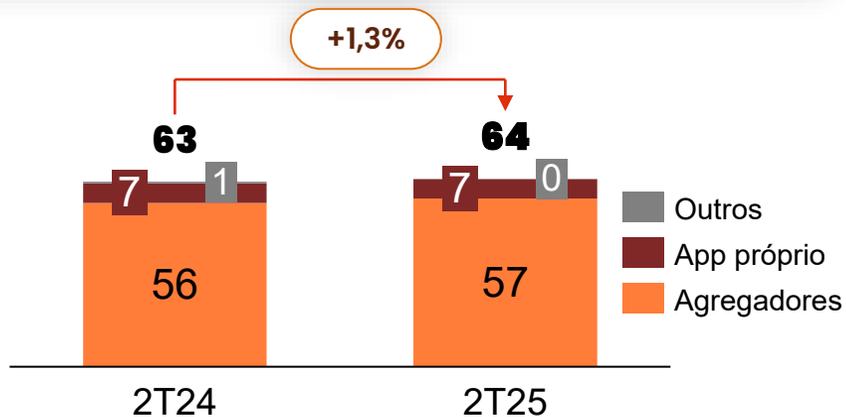
Dá um Hut



Prioridades

- ✓ **Recuperação de tráfego**
- ✓ **Vendas digitais**
- ✓ **Parcerias estratégicas**
- ✓ **Novas ocasiões e formatos**

Vendas Digitais, R\$ milhões

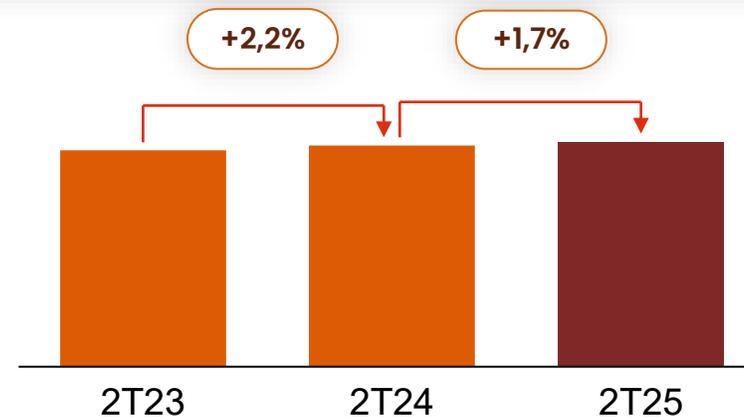


Vendas no Sistema, R\$ milhões



Venda Bruta Próprias + Franqueados

Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento



Índice base 100



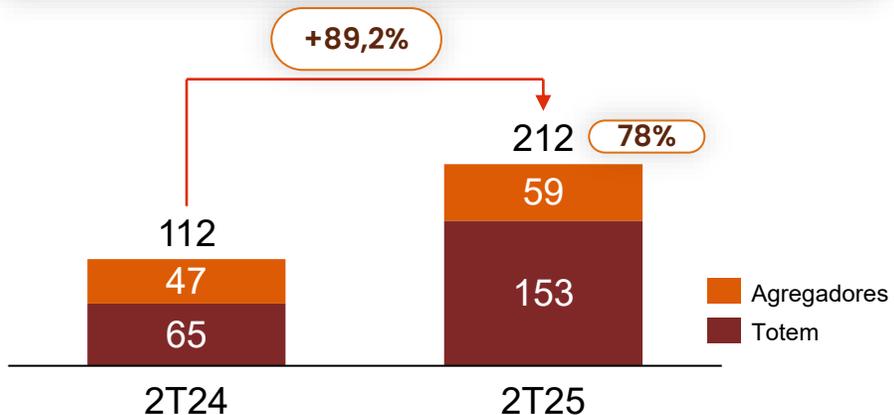
KFC

É para se esbaldar

Prioridades

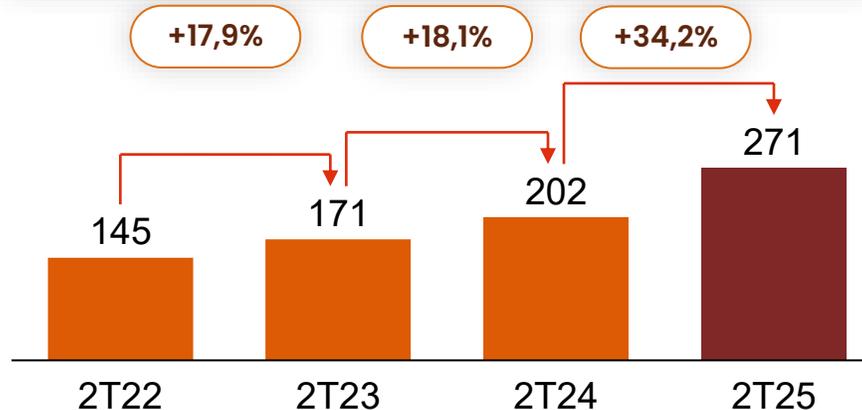
- ✓ **Traffic Driver**
- ✓ **Execução loja a loja**
- ✓ **Suporte ao novo sócio**

Vendas Digitais, R\$ milhões



○ Participação vendas sistema

Vendas no Sistema, R\$ milhões



Venda Bruta Próprias + Franqueados

Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento



Índice base 100

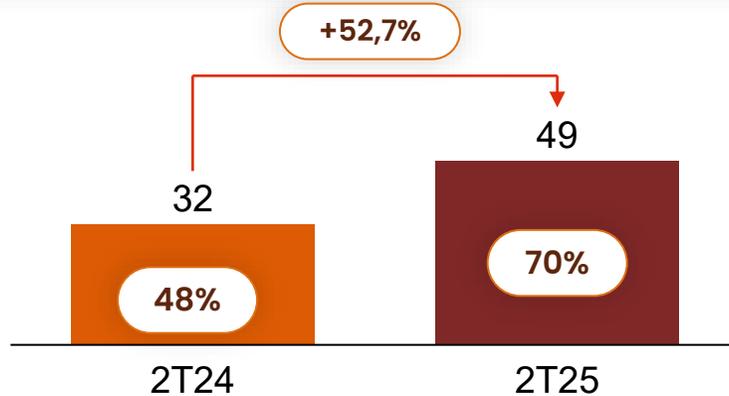


A melhor parada

Prioridades

- ✓ **Experiência do cliente**
- ✓ **Contínua evolução das margens**
- ✓ **Retomada expansão**

Vendas Digitais, R\$ milhões

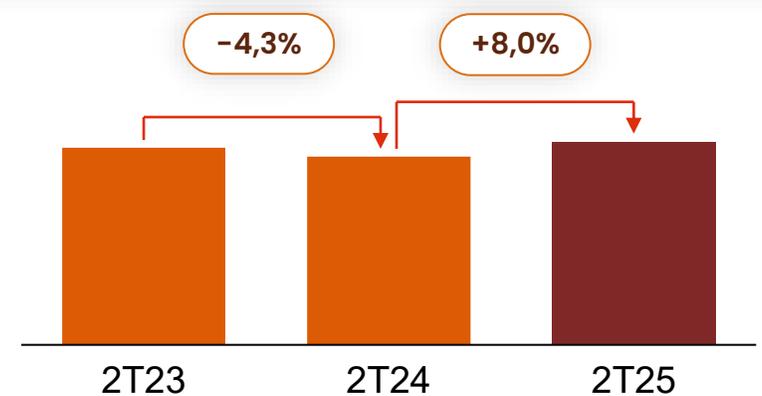


○ Participação vendas restaurantes

Vendas sistema "restaurantes", R\$ milhões



Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento



Índice base 100 / Restaurantes



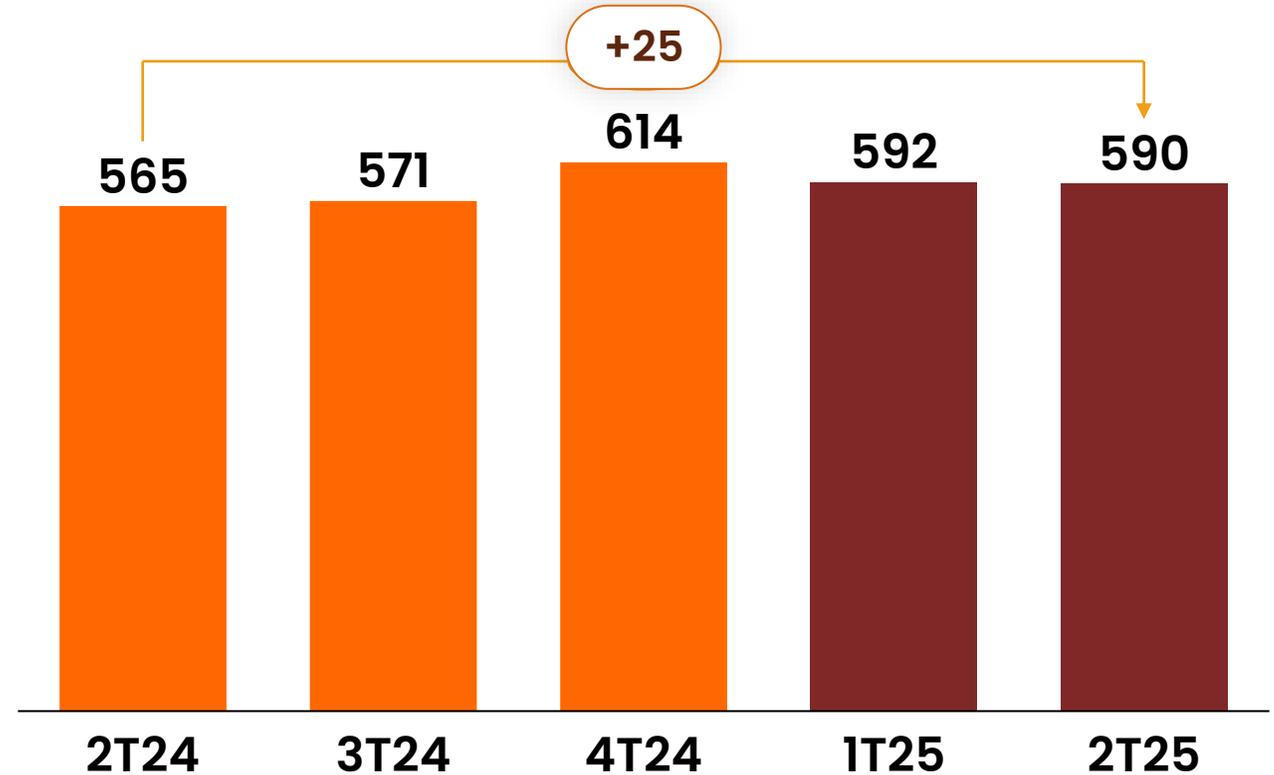
Número de Lojas 2T25

Total do sistema:

590 unidades

53% lojas próprias

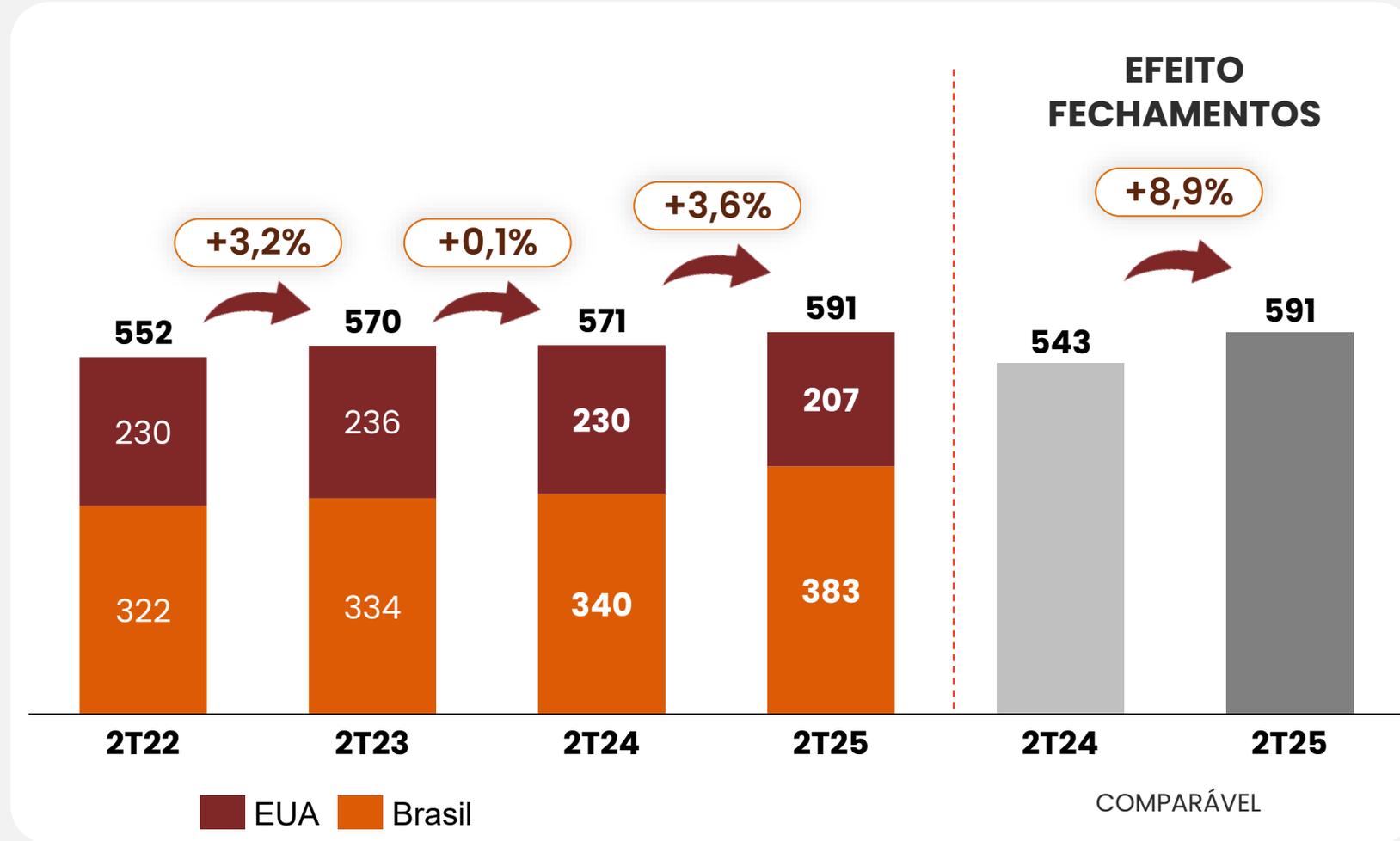
Evolução do # de Lojas¹



¹ - Excluindo operações descontinuadas

Receita Líquida Global

(em R\$ milhões)



Pró forma



Evolução +12,6%
vs. 2T24

- **30 Fechamentos:** +16% vs. 2T24
- SSS de +9,1%

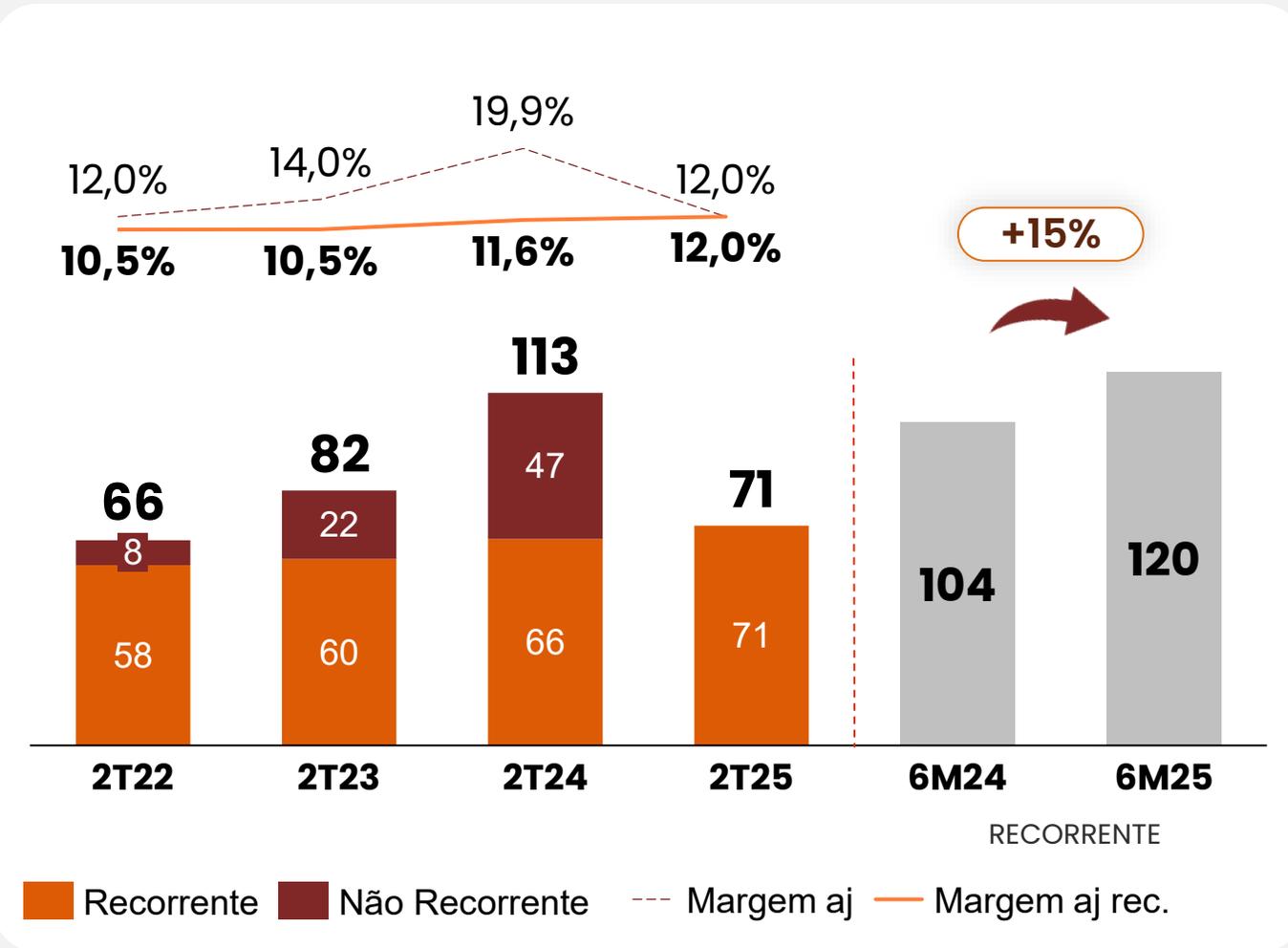


Retração 9,9%
vs. 2T24

- **03 fechamentos:** -2% vs. 2T24
- SSS de -8,8%

Desempenho operacional

(EBITDA Ajustado em R\$ milhões)



EBITDA Ajustado recorrente:
+6,5% vs. 2T24



EBITDA Aj. Brasil: R\$24,3m

- ✓ *Evolução em todos segmentos*
- ✓ G&A corporativo: -14% vs. 2T24

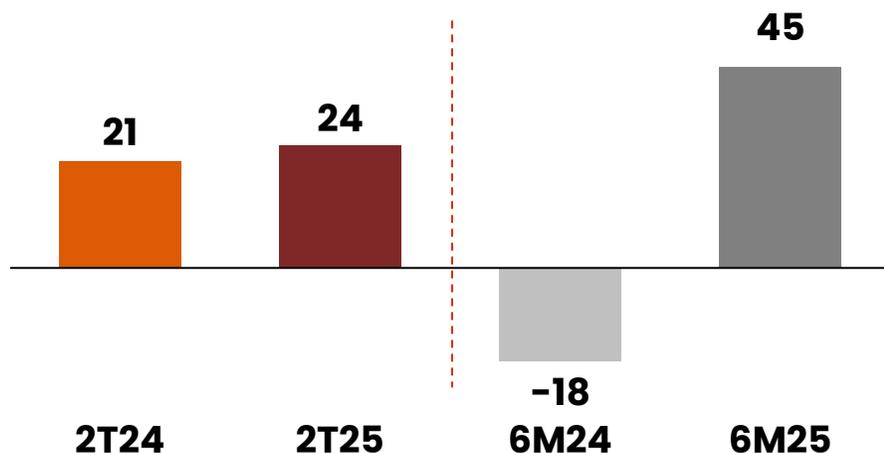


EBITDA Aj. USA: R\$45,3m

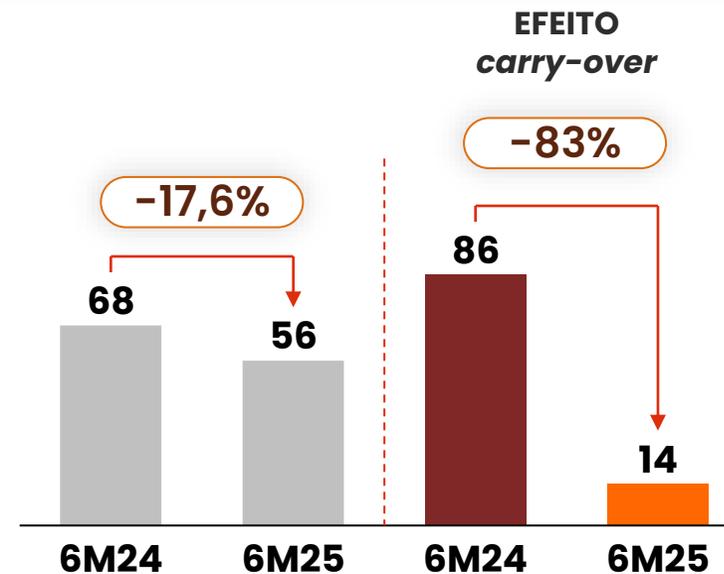
- ✓ +8,1% vs. 2T24
- ✓ Redução despesas e G&A

Fluxo de Caixa e Investimentos

Fluxo de Caixa Operacional Pré-IFRS¹ (R\$ milhões)



Investimentos em CAPEX (R\$ milhões)

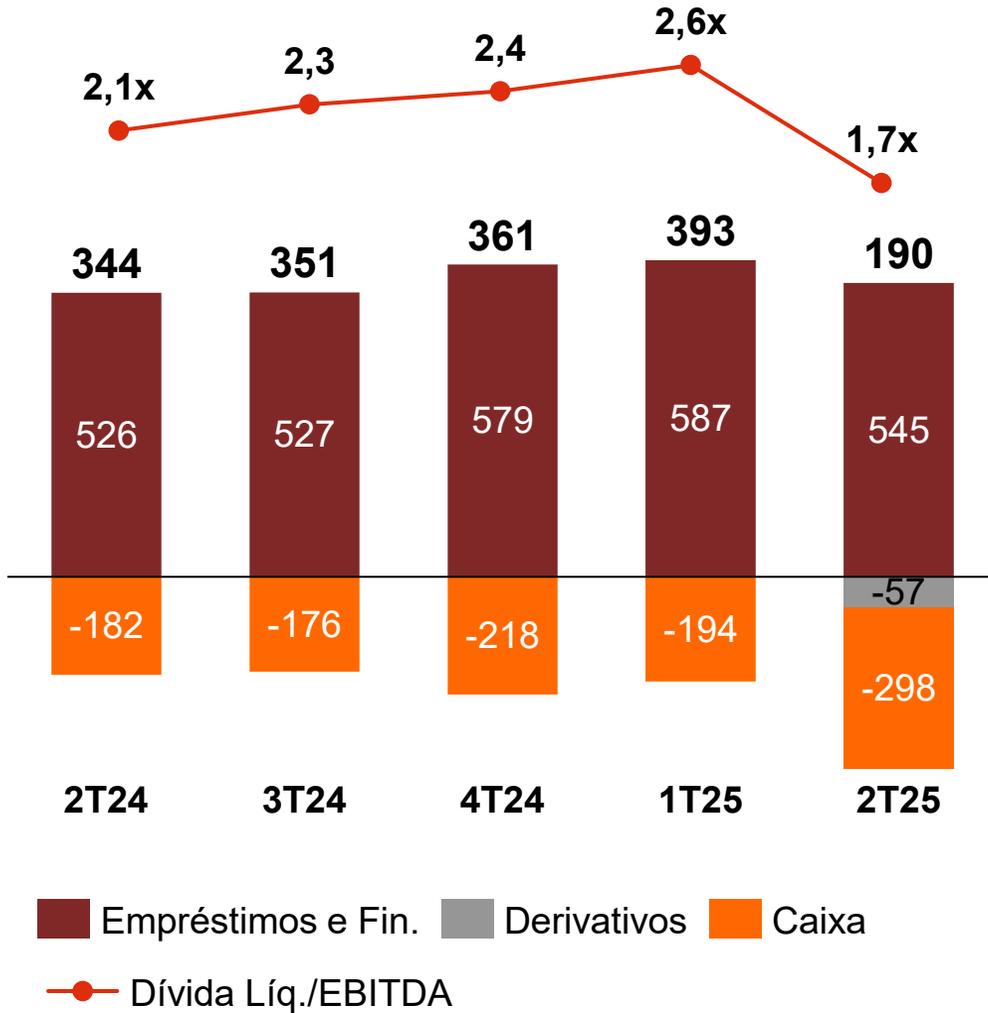


R\$ milhões	IMC Ex-KFC			KFC			IMC c/ KFC		
	6M25	6M24	A/A	6M25	6M24	A/A	6M25	6M24	A/A
(=) Fluxo de Caixa Operacional	55,6	3,5	1498,7%	(10,3)	(21,5)	(51,9%)	45,2	(18,0)	(351,4%)
(+) Capex	(35,5)	(47,7)	(25,7%)	(20,9)	(20,7)	1,1%	(56,4)	(68,4)	(17,6%)
(=) Fluxo de Caixa Operacional c/ Capex	20,1	(44,3)	(145,5%)	(31,2)	(42,2)	(25,9%)	(11,1)	(86,4)	(87,1%)
(+) Ajuste Carry-over	21,6	(10,3)	(310,6%)	20,5	(7,1)	(390,1%)	42,1	(17,3)	(343,1%)
(=) Fluxo de Caixa Operacional c/ Capex Competência	41,7	(54,5)	(176,5%)	(10,7)	(49,2)	(78,2%)	31,0	(103,7)	(129,9%)

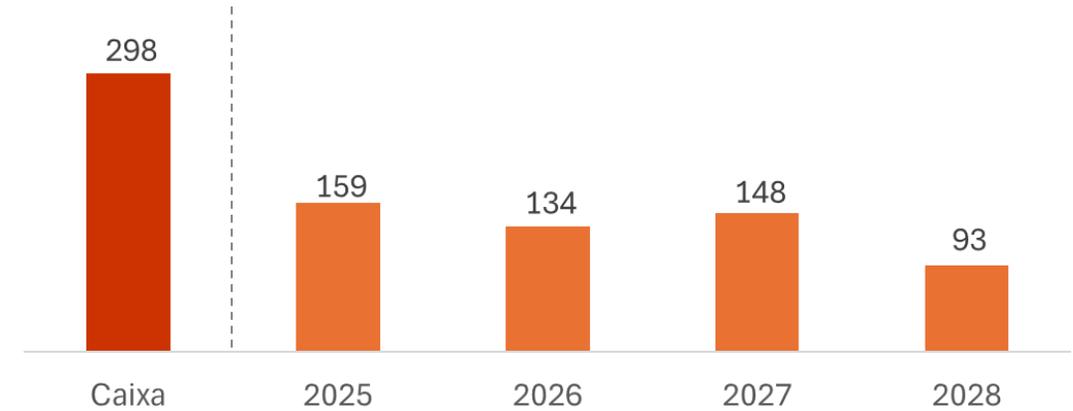
¹- Não considera Capex e pgto. de juros;

Estrutura de capital

Métricas de Endividamento (R\$ milhões)



Estrutura da Dívida (R\$ milhões)



- Reforço da liquidez com o closing do Deal*
- Pré-pagamentos previstos*
- Alavancagem reduzida*

Prioridades IMC



**EXPANSÃO DO
FRANGO ASSADO**



**EXECUÇÃO
OPERACIONAL**



**VENDAS E
MARGEM**



**EXPERIÊNCIA
DO CLIENTE**





**DÁ UM
HUT**

**PIZZA GRANDE
DE PEPPERONI**

69,90

**SEM EXPLICAÇÃO
SÓ PROMOÇÃO**

PEÇA AGORA!