

Restaurante
**bom tem
dono!**

FRANGO ASSADO



4º Trimestre de 2025 | MEAL3

Release de Resultados

FRANGO
ASSADO



VIENA



Brunella

R A CATERING



DESTAQUES DO TRIMESTRE



Iniciativas estratégicas e avanços operacionais fortalecem a posição de caixa e reduzem o endividamento da Companhia

Alienação de 100% da operação do KFC, associada a evoluções nas marcas Frango Assado e Pizza Hut contribuem para o resultado do período

São Paulo, 30 de março de 2026: A International Meal Company Alimentação S.A. ("IMC") - B3: MEAL3, uma das maiores companhias multimarcas no setor de varejo de alimentação da América Latina, divulga os resultados do quarto trimestre do ano de 2025 (4T25). As informações apresentadas são consolidadas e estão expressas em milhões de Reais (R\$), exceto quando indicado de outra forma. Para melhor representar a situação, performance e visão futura da Companhia, visando a melhor comparabilidade, o resultado não apresenta as operações do KFC em 2024 e 2025.

Performance*

	4T25 (vs 4T24)	2025 (vs 2024)
Receita líquida (R\$MM)	R\$397 (-5,4%)	R\$1.730 (-4,3%)
EBITDA ajustado¹ PRÉ IFRS (R\$MM)	R\$21,4 (+147%)	R\$107,3 (-19%)
G&A corporativo (% vs)	- 28%	- 24%
Fluxo de caixa op.¹ (R\$MM)		R\$46 (+139%)
Dívida Líquida² (R\$MM)		R\$241 (-33%)
Alavancagem³		2,5x

* o resultado não apresenta as operações do KFC em 2024 e 2025 exceto quando indicado de outra forma.

¹ pré IFRS

² inclui efeito derivativos

³ considera o resultado do KFC no 1º semestre



Fernando Calamita – CEO
 Natália Lacava – CFO e DRI
 Victor Bento – Gerente Financeiro
 Igor Jacarini – Gerente de RI
 FSB Comunicação – Assessoria de Imprensa

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O quarto trimestre de 2025 marcou mais um passo no processo de reorganização estratégica da IMC. Ao longo do período, mantivemos o foco na evolução de nossas operações e na otimização do portfólio de marcas, enquanto avançamos na conclusão de movimentos estruturais iniciados ao longo do ano, com o objetivo de otimizar a estrutura de capital, fortalecer a posição financeira e direcionar esforços para os ativos com maior potencial de geração de valor.

Em relação aos resultados, o período refletiu desempenhos distintos entre os segmentos do portfólio. Enquanto algumas operações apresentaram evolução operacional consistente, outras ainda enfrentaram pressões relacionadas ao ambiente de consumo e a ajustes em curso.

A receita consolidada foi impactada positivamente pelo crescimento das unidades de Frango Assado, com +5,1% e de Pizza Hut, com +4,4%. Apesar disso o ano teve um resultado 5,4% menor na comparação a/a, já excluindo KFC, pressionado pelas operações dos EUA e das outras marcas nacionais do portfólio. Em termos de rentabilidade, o EBITDA Ajustado pré IFRS da Companhia mais do que duplicou vs o 4T24, reflexo da eficiência financeira e da disciplina de custos, com redução de 29% no G&A corporativo (-16% no G&A total), assim como a manutenção do reconhecimento de créditos fiscais no período.

Ainda, anunciamos em dezembro a assinatura do acordo para a alienação da participação remanescente da Companhia na operação do KFC no Brasil, com manutenção do *valuation* originalmente estabelecido (US\$60 milhões por 100% da operação). Do total referente aos 42% ainda detidos pela IMC, US\$5 milhões foram recebidos no *signing*, enquanto os US\$20 milhões restantes foram recebidos com o *closing* da operação, já em março de 2026. A conclusão da transação contribuiu para o reforço da posição de liquidez da Companhia, com parte dos recursos sendo destinada à redução do endividamento em 2026.

Com as ações realizadas, a IMC finalizou 2025 com saldo de Caixa e Equivalentes de R\$171 milhões, semelhante ao observado em dezembro/24. Além das operações de M&A, a Companhia apresentou importante evolução de R\$62 milhões em seu Fluxo de Caixa Livre. A alavancagem da Companhia atingiu 2,5x em dezembro/25, com redução de R\$119 milhões na dívida líquida na comparação a/a.

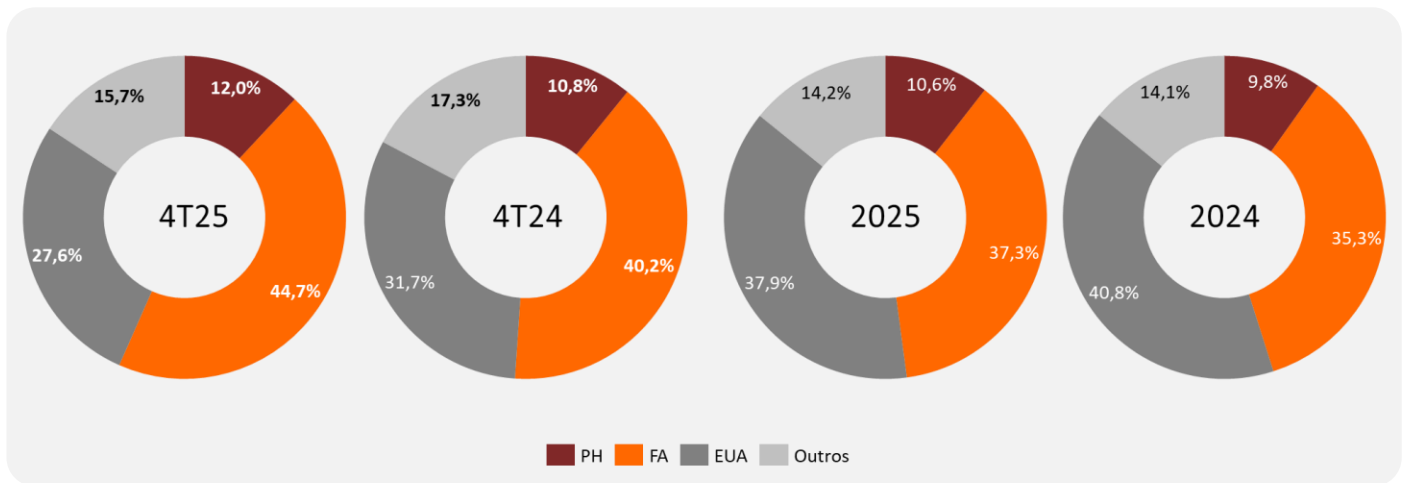
Em resumo, 2025 foi um ano de importantes avanços e ajustes para a Companhia, tanto em termos operacionais, quanto em sua estrutura de capital, mesmo com os desafios macroeconômicos do ano. Agradecemos a todos os *stakeholders* pela parceria ao longo do ano e permanecemos confiantes na jornada de transformação da Companhia em 2026 e no longo prazo.

DESTAQUES | Vendas*

(em milhões de R\$)	4T25	4T24	A/A	2025*	2024*	A/A
Receita Líquida	397,2	419,8	(5,4%)	1.729,7	1.807,7	(4,3%)
Brasil	287,4	286,9	0,2%	1.073,3	1.069,8	0,3%
Frango Assado	177,4	168,9	5,1%	645,7	637,4	1,3%
Pizza Hut	47,5	45,5	4,4%	182,5	177,7	2,7%
Outras Marcas	62,5	72,5	(13,8%)	245,2	254,7	(3,7%)
EUA	109,8	132,9	(17,4%)	656,4	737,9	(11,1%)

* o resultado não apresenta as operações do KFC em 2024 e 2025 exceto quando indicado de outra forma.

Representatividade da receita líquida



Same Store Sales (SSS)¹

Same Store Sale (SSS) ¹	4T25	4T24	2025	2024
Frango Assado	3,2%	1,5%	1,8%	0,8%
F.A - Restaurantes	2,4%	2,6%	2,5%	1,1%
F.A - Postos	3,8%	0,5%	1,2%	0,5%
Pizza Hut	5,1%	-2,2%	1,0%	2,5%
P.H – Equity	7,3%	-8,3%	4,0%	0,0%
P.H – Franquias	4,4%	0,1%	0,0%	3,4%
Outras Marcas	-11,4%	22,6%	0,7%	9,9%
R.A Catering	-24,6%	63,3%	1,0%	25,8%
Air Varejo, Hospitais e Mall	0,8%	1,8%	0,5%	1,4%
EUA	-12,6%	-6,8%	-10,8%	-3,8%

¹ Mudança de metodologia: Restaurantes fechados por mais de 7 dias consecutivos dentro de um mês não são mais expurgados da base comparável

DESTAQUES | Resultados*

(em milhões de R\$)	4T25	4T24	A/A	2025*	2024*	A/A
Receita Total do Sistema	547,1	528,6	3,5%	2.273,9	2.241,8	1,4%
Receita Líquida	397,2	419,8	(5,4%)	1.729,7	1.807,7	(4,3%)
Margem Bruta (%)	30,2%	30,8%	-60bps	33,2%	32,6%	+59bps
EBITDA	50,1	44,5	12,6%	218,3	266,1	(17,9%)
(+) Despesas com Itens Especiais e Outros	2,4	(0,0)	n.a	16,1	(7,0)	n.a
(+) Pré-Aberturas de Lojas	0,2	1,1	(82,0%)	1,7	1,8	(0,4%)
EBITDA Ajustado	52,7	45,5	15,8%	236,2	260,8	(9,4%)
Margem EBITDA Aj. (%)	13,3%	10,8%	+242bps	13,7%	14,4%	-77bps
Brasil	42,5	46,4	(8,6%)	140,8	144,5	(2,5%)
Frango Assado	24,7	25,2	(1,7%)	80,9	82,6	(1,9%)
Pizza Hut	7,8	2,6	197,3%	22,3	8,8	153,5%
Outras marcas	9,9	18,6	(47,0%)	37,5	53,1	(29,3%)
EUA	(6,5)	35,0	n.a	100,0	149,2	(33,0%)
G&A & Outros	16,7	(35,9)	n.a	(4,6)	(32,9)	(86,0%)
G&A	(18,9)	(26,3)	(28,1%)	(72,1)	(95,0)	(24,1%)
Outros	35,6	(9,6)	n.a	67,5	62,2	8,6%

* o resultado não apresenta as operações do KFC em 2024 e 2025 exceto quando indicado de outra forma.

| Conciliação IFRS16

(em milhões de R\$)	4T25	4T24	A/A	2025*	2024*	A/A	2025 ¹ c/ KFC
EBITDA	50,1	44,5	12,6%	218,3	266,1	(17,9%)	244,3
(-) Efeito IFRS16	(31,3)	(36,8)	(15,1%)	(128,9)	(128,4)	0,4%	(146,3)
EBITDA ex-IFRS16	18,8	7,6	(82,0%)	89,4	137,7	(0,4%)	98,0
(+) Despesas com Itens Especiais e Outros	2,4	(0,0)	n.a	16,1	(7,0)	n.a	16,2
(+) Pré-Aberturas de Lojas	0,2	1,1	(82,0%)	1,7	1,8	(0,4%)	2,1
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	21,4	8,7	147,0%	107,3	132,4	(19,0%)	116,4
Margem EBITDA Aj. Ex-IFRS (%)	5,4%	2,1%	+332bps	6,2%	7,3%	-112bps	-

* o resultado não apresenta as operações do KFC em 2024 e 2025, exceto quando indicado de outra forma

² 2025 "actual" com resultado do KFC mantido no primeiro semestre conforme já reportado

| Geração de caixa

R\$ milhões	4T25	4T24	A/A	2025	2024	A/A
(=) Fluxo de Caixa Operacional pré IFRS 16	(24,6)	(17,3)	42,6%	46,4	19,5	138,5%
(+) Capex	(12,6)	(12,9)	(2,5%)	(67,6)	(79,0)	(14,4%)
(+) Capex Ops Desinvestidas	0,0	(9,3)	(100,0%)	(20,9)	(47,9)	(56,3%)
(=) Fluxo de Caixa Operacional c/ capex	(37,3)	(39,5)	-5,7%	(42,1)	(107,4)	-60,8%
(+) Juros	(14,6)	(27,3)	(46,5%)	(80,3)	(77,0)	4,2%
(=) Fluxo de Caixa Livre	(51,9)	(66,8)	-22,4%	(122,4)	(184,4)	-33,6%
Amortização/Novas Captações	(5,6)	61,4	n.a	(121,9)	48,0	n.a
M&A & outros	25,0	53,1	(52,8%)	197,7	125,0	58,1%
(=) Variação de Caixa	(32,4)	47,7	n.a	(46,6)	(11,4)	310,2%
Saldo de Caixa	171,2	217,8	-21,4%	171,2	217,8	-21,4%
Dívida Líquida	241,2	360,7	-33,1%	241,2	360,7	-33,1%
Alavancagem ex-IFRS16*	2,5x	2,4x	0,1	2,5x	2,4x	0,1

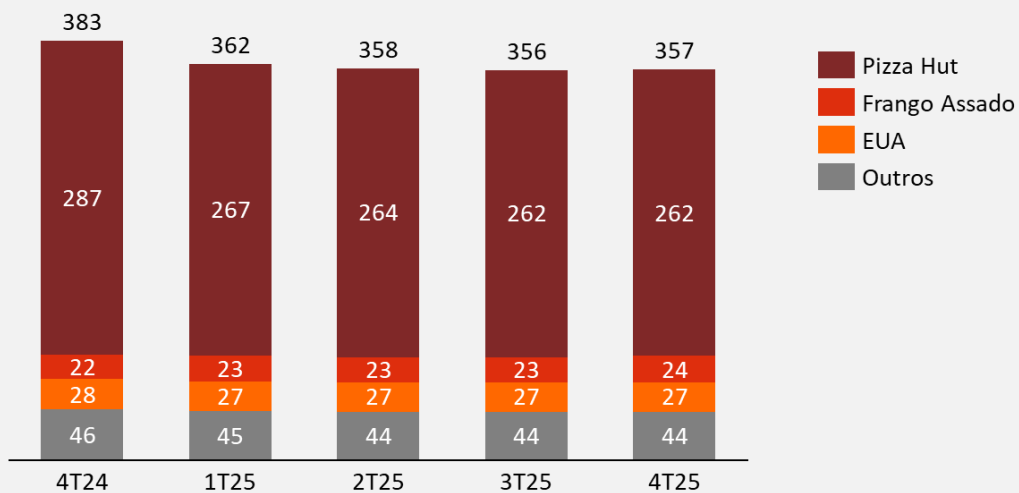
* o resultado não apresenta as operações do KFC em 2024 e 2025 exceto quando indicado de outra forma.

EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE LOJAS

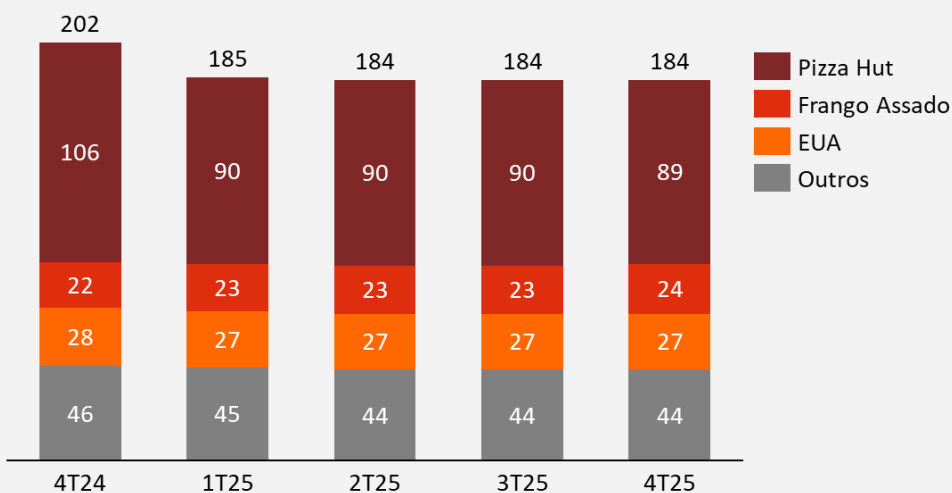
A IMC encerrou o quarto trimestre de 2025 com 357 lojas em operação, já excluindo as unidades do KFC da base consolidada, uma redução líquida de 26 unidades em relação ao mesmo período do ano anterior, reflexo do processo contínuo de racionalização da rede e o fechamento de operações de baixo desempenho, com foco na otimização da rede Pizza Hut, que concentrou grande parte destes fechamentos, mantendo a priorização de modelos economicamente mais viáveis. Em linha com essa diretriz, não foram realizadas aberturas da marca no trimestre, reforçando a disciplina na execução do plano de crescimento e o equilíbrio entre rentabilidade e expansão.

A estratégia para novas aberturas seguirá direcionada às marcas prioritárias do portfólio e de maior rentabilidade. Neste sentido, assumimos ainda no fim do trimestre uma nova operação para unidade da rede Frango Assado.

NÚMERO DE LOJAS NO SISTEMA



NÚMERO DE LOJAS PRÓPRIAS



BRASIL



RESULTADOS DAS OPERAÇÕES NO BRASIL

FRANGO ASSADO | PIZZA HUT | VIENA | BATA INGLESA | BRUNELLA | R.A. CATERING

No segmento de operações no Brasil, o desempenho no período refletiu dinâmicas distintas entre as principais marcas do portfólio, com destaque para os desempenhos observados no Frango Assado e na Pizza Hut.

A marca Frango Assado registrou evolução no período, impulsionada pelo crescimento das vendas nos restaurantes e postos, além de iniciativas comerciais voltadas ao aumento do ticket médio e à ampliação do fluxo nos complexos rodoviários. O desempenho reforça o potencial de crescimento da marca e sua relevância estratégica dentro do portfólio da Companhia.

A Pizza Hut apresentou evolução relevante ao longo do trimestre, sustentada pela continuidade das iniciativas comerciais e pelo fortalecimento do pilar digital, que vem contribuindo para ampliar a recorrência de pedidos e melhorar a eficiência das campanhas promocionais.

Por outro lado, as operações de Marcas Nacionais apresentaram retração no período, refletindo principalmente ajustes no portfólio, com fechamentos de lojas, reformas e processos de renovação de unidades, além de bases de comparação mais desafiadoras em algumas operações. Ainda assim, iniciativas voltadas à modernização das lojas e ao fortalecimento das frentes digitais seguem em andamento, com foco na recuperação gradual do desempenho dessas unidades.

Vale destacar que a margem EBITDA apresentada no período reflete o efeito da mudança na alocação do G&A direto das operações. A partir deste trimestre, conforme notado na tabela, essas despesas passaram a ser atribuídas às respectivas unidades de negócio, buscando oferecer uma visão mais fiel da performance de cada marca.

Adicionalmente, em linha com as iniciativas de simplificação e otimização de sua estrutura realizadas pela Companhia, algumas atividades corporativas passaram a ser executadas pelas unidades de negócios, causando efeito na visão operacional na comparação a/a. Vale ressaltar, contudo, que o resultado positivo de tais iniciativas fica evidente na queda observada no G&A total.

(em milhões de R\$)	4T25	4T24	A/A	2025*	2024*	A/A
Receita Líquida	287,4	286,9	0,2%	1.073,3	1.069,8	0,3%
Custo de Vendas e Serviços	(205,5)	(207,3)	(0,9%)	(779,0)	(790,6)	(1,5%)
Lucro Bruto	81,9	79,6	2,9%	294,3	279,2	5,4%
<i>Margem Bruta</i>	<i>28,5%</i>	<i>27,7%</i>	<i>+75bps</i>	<i>27,4%</i>	<i>26,1%</i>	<i>+132bps</i>
Despesas Operacionais	(47,4)	(50,5)	(6,1%)	(195,2)	(203,9)	(4,3%)
Despesas Gerais e Adm. - Diretas	(8,3)	(6,3)	33,4%	(29,3)	(23,6)	24,0%
(+) Deprec. e Amortização	16,3	23,6	(30,8%)	71,1	92,8	(23,5%)
(+) Pré-Aberturas de Lojas	(0,2)	(1,1)	(84,8%)	(1,1)	(1,8)	(40,1%)
EBITDA	42,3	45,4	(6,8%)	139,8	142,7	(2,1%)
(+) Pré-Aberturas de Lojas	0,2	1,1	(84,8%)	1,1	1,8	(40,1%)
EBITDA Ajustado	42,5	46,4	(8,6%)	140,8	144,5	(2,5%)
Efeito IFRS16	(11,1)	(10,7)	3,8%	(44,7)	(44,8)	(0,2%)
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	31,3	35,7	(12,3%)	96,1	99,7	(3,6%)
<i>Margem EBITDA Aj Ex-IFRS16</i>	<i>10,9%</i>	<i>12,4%</i>	<i>-155bps</i>	<i>9,0%</i>	<i>9,3%</i>	<i>-36bps</i>

* o resultado não apresenta as operações do KFC em 2024 e 2025 exceto quando indicado de outra forma.

RESULTADOS DAS OPERAÇÕES NO BRASIL



FRANGO ASSADO | RESTAURANTE E POSTOS

O desempenho do trimestre da unidade de negócio Frango Assado foi impulsionado pela evolução das vendas tanto nas operações dos restaurantes, quanto nos postos.

Nos restaurantes, iniciativas comerciais e de gestão de mix contribuíram para o desempenho da receita, com destaque para campanhas direcionadas a partir das análises do programa de CRM, que resultaram em ações promocionais mais específicas. Adicionalmente, a operação foi beneficiada pelo maior fluxo nos complexos, aliado às iniciativas de cross-selling entre as operações, que aumentaram a conversão e o consumo nas unidades.

Esse movimento foi impulsionado pela estratégia de aumento no número de transações dentro do ciclo Otto nos postos de combustível, com crescimento de 8,4% na galonagem das operações. Inicialmente implementada por meio de um programa piloto, a iniciativa contribuiu para elevar o fluxo de veículos e, conseqüentemente, o potencial de consumo nos restaurantes.

Por outro lado, o cenário inflacionário ainda exerce pressão sobre o consumo, refletindo uma maior seletividade dos clientes e, em alguns casos, redução no número de itens consumidos por transação.

Como consequência, a unidade de negócio apresentou crescimento de 5,1% na receita líquida no quarto trimestre de 2025, em relação ao mesmo período de 2024. No acumulado do ano, a receita manteve-se praticamente estável, com crescimento de 1,3%, refletindo principalmente um calendário menos favorável em relação ao ano anterior, com menor número de feriados prolongados, fator que impacta diretamente o fluxo de viagens nas rodovias.

O resultado da unidade de negócio, considerando os efeitos de receita falados anteriormente, também reflete o processo inicial de expansão da marca e suas consequências. As novas lojas inauguradas ainda estão em um processo normal de maturação e balanço entre despesas operacionais e receitas.

(em milhões de R\$)	4T25	4T24	A/A	2025	2024	A/A
Receita Líquida	177,4	168,9	5,1%	645,7	637,4	1,3%
Restaurantes e Outros	86,4	81,1	6,6%	307,4	302,7	1,6%
Postos de Combustível	91,0	87,8	3,6%	338,3	334,8	1,0%
Custo de Vendas e Serviços	(137,9)	(131,1)	5,2%	(507,6)	(507,2)	0,1%
Lucro Bruto	39,5	37,8	4,5%	138,1	130,2	6,0%
<i>Margem Bruta</i>	<i>22,3%</i>	<i>22,4%</i>	<i>-12bps</i>	<i>21,4%</i>	<i>20,4%</i>	<i>+95bps</i>
Despesas Operacionais	(17,4)	(16,3)	6,6%	(65,3)	(68,0)	(4,0%)
Despesas Gerais e Adm. - Diretas	(3,4)	(2,8)	20,8%	(12,8)	(10,3)	24,0%
Pré-Aberturas de Loja	(0,2)	(0,1)	222,2%	(0,9)	(0,1)	n.a
EBIT	18,6	18,7	(0,4%)	59,1	51,8	13,9%
(+) Deprec. e Amortização	6,0	6,4	(7,2%)	21,0	30,7	(31,6%)
(+) Pré-Aberturas de Lojas	0,2	0,1	222,2%	0,9	0,1	n.a
EBITDA Ajustado	24,7	25,2	(1,7%)	80,9	82,6	(1,9%)
Efeito IFRS16	(5,8)	(4,6)	24,7%	(19,7)	(19,6)	0,3%
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	19,0	20,5	(7,7%)	61,3	62,9	(2,6%)
<i>Margem EBITDA Aj Ex-IFRS16</i>	<i>10,7%</i>	<i>12,2%</i>	<i>-147bps</i>	<i>9,5%</i>	<i>9,9%</i>	<i>-38bps</i>

RESULTADOS DAS OPERAÇÕES NO BRASIL

PIZZA HUT



A Pizza Hut manteve ao longo do período a trajetória de evolução operacional, com foco contínuo em eficiência e rentabilidade. Mesmo diante de uma base menor de lojas, a marca apresentou crescimento de 4% na receita no trimestre e 3% no acumulado do ano, refletindo principalmente a melhora na performance das unidades e o aumento da venda média por loja, em linha com a estratégia de priorização de um portfólio mais saudável, resultado de uma gestão ativa, com foco na qualidade dos ativos e na produtividade das unidades.

As vendas mesmas lojas (SSS) avançaram 5% no trimestre, com destaque para o desempenho das unidades próprias (+7%) e do canal de delivery (+14%), evidenciando a efetividade das campanhas comerciais e a maior eficiência na gestão dos canais digitais.

No campo de rentabilidade, o lucro bruto apresentou crescimento no trimestre, beneficiado por avanços na disciplina operacional, evolução na gestão de custos e efeitos pontuais de uma maior gestão de parceiros no canal de delivery. No acumulado do ano, com estes efeitos pontuais diluídos, a Companhia ainda registrou crescimento consistente neste indicador, refletindo a melhora estrutural da margem de contribuição e maior eficiência na operação do negócio como um todo.

A Companhia continua com foco na otimização do portfólio, maior assertividade nas campanhas e promoções por canal, incluindo iniciativas como a campanha “FDS do Pizza”, e no aprofundamento das parcerias no delivery. Esse direcionamento prioriza a geração de caixa e a qualidade dos ativos, criando bases mais consistentes para o crescimento sustentável do sistema ao longo do tempo.

(em milhões de R\$)	4T25	4T24	A/A	2025	2024	A/A
Receita Líquida	47,5	45,5	4,4%	182,5	177,7	2,7%
Custo de Vendas e Serviços	(26,0)	(30,1)	-13,6%	(105,1)	(115,9)	-9,2%
Lucro Bruto	21,5	15,4	39,5%	77,3	61,8	25,0%
<i>Margem Bruta</i>	<i>45,2%</i>	<i>33,8%</i>	<i>+1138bps</i>	<i>42,4%</i>	<i>34,8%</i>	<i>+757bps</i>
Despesas Operacionais	(14,4)	(18,6)	-22,9%	(70,1)	(71,1)	-1,3%
Despesas Gerais e Adm. - Diretas	(4,4)	(3,0)	45,6%	(14,0)	(10,8)	29,5%
Pré-Abertura de Lojas	0,0	(1,0)	-100,0%	(0,1)	(1,7)	-92,6%
EBIT	2,7	(7,3)	n.a	(6,9)	(21,7)	(68,1%)
(+ Deprec. e Amortização)	5,0	8,9	-44,2%	27,2	28,8	-5,6%
(+ Pré-Abertura de Lojas)	0,0	1,0	-100,0%	0,1	1,7	-92,6%
EBITDA Ajustado	7,7	2,6	191,2%	20,4	8,8	131,5%
Efeito IFRS16	(2,0)	(2,0)	1,0%	(7,6)	(7,6)	(0,5%)
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	5,7	0,6	798,9%	12,8	1,2	969,1%
<i>Margem EBITDA Aj Ex-IFRS16</i>	<i>11,9%</i>	<i>1,4%</i>	<i>+1052bps</i>	<i>7,0%</i>	<i>0,7%</i>	<i>+635bps</i>

RESULTADOS DAS OPERAÇÕES NO BRASIL

OUTRAS MARCAS | RA CATERING, VIENA, BRUNELLA, BATATA INGLESIA



O desempenho das marcas nacionais ao longo do período refletiu um ano de transição para parte relevante das operações, com foco em iniciativas de renovação de unidades. Tais ajustes no portfólio, além de revisões contratuais em alguns segmentos impactaram pontualmente a receita ao longo do ano.

As iniciativas de renovação impactaram diretamente as operações da marca Viena, localizadas em shopping centers, que passaram por reformas e processos de *rebranding* ao longo do ano. Estima-se uma perda de aproximadamente R\$5M¹ de EBITDA devido a pausa em três das principais operações por um período de 6 meses. Ainda assim, a marca apresentou crescimento de 2% nas vendas mesmas lojas (SSS), dando continuidade ao processo de implementação de novas iniciativas comerciais iniciado nos trimestres anteriores.

A marca Batata Inglesa, por sua vez, apresentou desempenho positivo, com crescimento de 3,2% no SSS ao longo do ano. O resultado reflete principalmente o avanço das iniciativas de digitalização e a expansão da presença da marca nos canais de delivery. Atualmente, seis das nove unidades da marca já integram o programa de “Super Restaurantes”, que reúne operações com avaliações superiores a 4,7 e taxas de reclamação e cancelamento inferiores a 2,5%, reforçando o posicionamento da marca no ambiente digital.

Nas operações de varejo alimentar em aeroportos, a receita permaneceu pressionada, refletindo principalmente a descontinuação da operação de vouchers oferecidos por companhias aéreas e o fechamento de uma unidade no aeroporto de Guarulhos, com impacto aproximado de R\$7M na receita anual. No catering, a comparação também foi desfavorável devido a serviços pontuais, com impacto de R\$9M também em receita e ao vencimento de alguns contratos no último trimestre, atualmente em processo de renovação.

A soma destes fatores extraordinários de fechamento de unidades e contratos pontuais de receita, impactaram o resultado da unidade de negócio em estimadamente, 3.030bps.

(em milhões de R\$)	4T25	4T24	A/A	2025	2024	A/A
Receita Líquida	62,5	72,5	(13,8%)	245,2	254,7	(3,7%)
Custo de Vendas e Serviços	(41,6)	(46,1)	(9,9%)	(166,3)	(167,6)	(0,8%)
Lucro Bruto	20,9	26,4	(20,7%)	78,9	87,1	(9,5%)
<i>Margem Bruta</i>	33,5%	36,4%	-292bps	32,2%	34,2%	-203bps
Despesas Operacionais	(15,9)	(15,6)	1,7%	(61,7)	(64,8)	(4,8%)
Despesas Gerais e Adm. - Diretas	(0,6)	(0,4)	29,7%	(2,5)	(2,5)	1,0%
Pré-Abertura de Lojas	0,0	0,0	0,0%	(0,0)	(0,0)	35,2%
EBIT	4,5	10,3	(56,7%)	14,6	19,8	(25,9%)
(+ Deprec. e Amortização)	5,4	8,3	(34,8%)	22,9	33,3	(31,4%)
(+ Pré-Abertura de Lojas)	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0	35,2%
EBITDA Ajustado	9,9	18,6	(47,0%)	37,5	53,1	(29,3%)
Efeito IFRS16	(3,2)	(4,1)	(22,3%)	(15,5)	(17,6)	(11,7%)
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	6,7	14,5	(53,9%)	22,0	35,5	(38,0%)
<i>Margem EBITDA Aj Ex-IFRS16</i>	10,7%	20,0%	-933bps	9,0%	13,9%	-497bps

ESTADOS UNIDOS



RESULTADOS DAS OPERAÇÕES NOS EUA

MARGARITAVILLE & LANDSHARK



As operações nos Estados Unidos seguem em processo de reestruturação, com avanços em alguns indicadores operacionais e de percepção de marca, ainda que os resultados financeiros permaneçam pressionados no período. Cabe ressaltar que no comparativo dos trimestres há a incidência de um efeito positivo não recorrente de US\$ 4M nos custos em 2024, referentes a um ajuste de equivalência dos últimos 5 anos da unidade da *Universal* onde a marca conta com uma joint venture. Adicionalmente, no trimestre atual, essa mesma unidade apresentou desempenho inferior ao seu histórico, impactando negativamente o resultado de equivalência do período.

No acumulado do ano, mesmo com estes efeitos, a operação apresentou redução nos custos, evidenciando a continuidade da Companhia com as iniciativas de racionalização de custos e revisão de processos administrativos ao longo do ano, mantendo o foco na construção de uma operação mais enxuta e orientada à rentabilidade.

A unidade vem sofrendo em termos de receita com o SSS de -10,8% no acumulado do ano, principalmente pelo impacto de 4 operações pontuais que, juntas, somaram um SSS de -15,5%.

O plano de recuperação inclui iniciativas específicas para as unidades com desempenho abaixo do esperado, com diagnóstico operacional focado em estrutura de equipe, gestão de estoques e liderança das lojas, além da revisão de estratégias de precificação e mix sazonal. Essas ações fazem parte de um plano estruturado de recuperação operacional para mercados específicos, com foco em restabelecer a rentabilidade e melhorar a eficiência das operações ao longo dos próximos ciclos.

Para 2026, a Companhia estruturou um conjunto de iniciativas voltadas à melhoria da conversão de vendas no curto prazo e ao aumento de tráfego no médio e longo prazo. Entre os principais pilares está o fortalecimento do varejo base, com revisão do sortimento em direção às categorias com maior conversão, atualização de padrões de merchandising em áreas de maior fluxo e comunicações direcionadas para estimular a conversão de vendas.

(em milhões de US\$)	4T25	4T24	A/A	2025	2024	A/A
Receita Líquida	20,3	22,8	(10,8%)	117,7	137,5	(14,4%)
Custo de Vendas e Serviços	(13,3)	(14,3)	(6,8%)	(67,4)	(79,7)	(15,5%)
Lucro Bruto	7,0	8,5	(17,6%)	50,3	57,7	(12,8%)
<i>Margem Bruta</i>	<i>34,6%</i>	<i>37,5%</i>	<i>-284bps</i>	<i>42,7%</i>	<i>0,4</i>	<i>+77bps</i>
Despesas Operacionais	(12,3)	(7,6)	62,7%	(49,5)	(52,5)	(5,7%)
Despesas Gerais e Adm. – Diretas ¹	(1,7)	(1,7)	0,6%	(6,0)	(7,8)	(23,4%)
Outros ¹	0,8	2,3	(62,9%)	4,1	6,9	(40,5%)
Pré-Abertura de Lojas e Itens Esp.	(0,0)	(0,0)	(60,3%)	(0,6)	3,1	n.a
EBIT	(6,2)	1,5	n.a	(1,6)	7,5	n.a
(+) Deprec. e Amortização	5,1	4,6	10,0%	19,5	23,3	(16,6%)
(+) Pré-Abertura de Lojas e outros	0,0	0,0	(60,3%)	0,6	(3,1)	n.a
EBITDA Ajustado	-1,1	6,2	n.a	18,4	27,7	(33,3%)
Efeito IFRS16	(3,7)	(4,5)	(16,0%)	(15,1)	(15,5)	(2,8%)
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	(4,8)	1,7	n.a	3,4	12,2	(72,2%)
<i>Margem EBITDA Aj Ex-IFRS16</i>	<i>-23,7%</i>	<i>7,5%</i>	<i>-3116bps</i>	<i>2,9%</i>	<i>8,9%</i>	<i>-598bps</i>

¹ efeito do G&A e outros tradicionalmente já incluso dentro de despesas operacionais para a unidade dos EUA

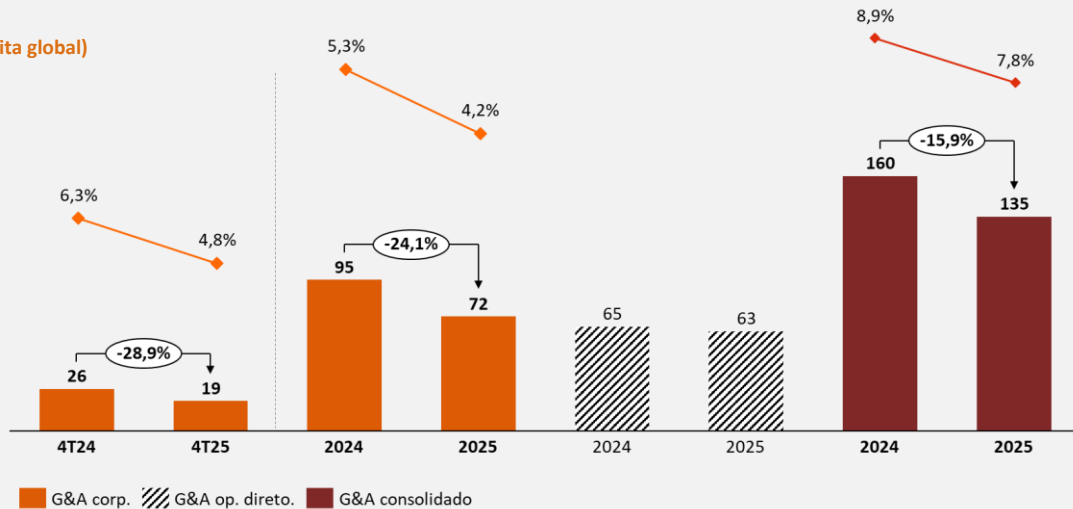
RESULTADOS e DESEMPENHO | G&A

As despesas gerais e administrativas (G&A) passaram a refletir uma metodologia revisada de alocação de custos, na qual o G&A direto das operações deixou de ser considerado nesta linha e passou a ser alocado diretamente em cada unidade de negócio. Com essa mudança, o indicador passa a representar de forma mais fiel a estrutura corporativa da Companhia.

O G&A corporativo do período, permite observar com maior clareza os movimentos de adequação da estrutura gerencial após os reajustes mencionados, evidenciando os avanços na otimização das estruturas corporativas e na disciplina na gestão de custos.

G&A^{1*}

(% sobre receita global)



¹ mudança de metodologia: G&A corporativo agora exclui o G&A diretos das unidades de negócio, agora alocado devidamente no resultado operacional BR.
* o resultado não apresenta as operações do KFC em 2024 e 2025 exceto quando indicado de outra forma.

RESULTADOS e DESEMPENHO | EBITDA

Com efeito das despesas financeiras, R\$125,7 milhões, e dos maiores valores de IR e CSLL, R\$68,8 milhões acima de 2024, principalmente pelo reconhecimento de despesa na operação dos EUA (R\$46,1 mm) – impacto mandatário no imposto de renda diferido de acordo com as normas locais, uma vez que a operação não apresentou lucro nos últimos anos - a Companhia encerrou 2025 com um prejuízo líquido de R\$149,0 milhões.

(em milhões de R\$)	4T25	4T24	A/A	2025*	2024*	A/A
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO	(50,9)	(47,8)	6%	(149,0)	(76,3)	95,3%
Lucro (Prejuízo) Ops Desinvestidas	0,0	1,2	(100,0%)	(7,1)	(25,6)	(72,4%)
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQ Pro-Forma	(50,9)	(49,0)	3,8%	(141,9)	(50,7)	180,1%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	26,9	3,0	795,4%	56,8	(11,9)	n.a
(+) Resultado Financeiro	30,7	40,5	(24,1%)	125,7	113,1	11,1%
(+) D&A	43,2	50,0	(13,6%)	177,5	215,6	(17,7%)
EBITDA	49,9	44,5	12,3%	218,1	266,1	(18,0%)
(+) Despesas com Itens Especiais e Outros	2,4	(0,0)	n.a	16,1	(7,0)	n.a
(+) Pré-Aberturas de Lojas	0,2	1,1	-82,0%	1,7	1,8	-0,4%
EBITDA Ajustado	52,5	45,5	15,4%	235,9	260,8	(9,5%)
<i>EBITDA Ajustado / Receita Líquida</i>	<i>13,2%</i>	<i>10,8%</i>	<i>+238bps</i>	<i>13,6%</i>	<i>14,4%</i>	<i>-79bps</i>
Efeito IFRS16	(31,3)	(36,8)	(15,1%)	(128,9)	(128,4)	0,4%
EBITDA Ajustado Ex-IFRS	21,2	8,7	145,0%	107,0	132,4	(19,2%)

* o resultado não apresenta as operações do KFC em 2024 e 2025 exceto quando indicado de outra forma.

RESULTADO | Atividades de Investimentos

A redução de 83% no capex de expansão reflete o encerramento da obrigatoriedade de investimentos em novas aberturas do KFC, movimento que historicamente concentrava parte relevante dos investimentos da Companhia, especialmente em períodos de maior sazonalidade de inaugurações. Adicionalmente, a Companhia manteve postura mais cautelosa na abertura de novas unidades da Pizza Hut, priorizando maior rentabilidade e retorno sobre capital investido em detrimento do volume de expansões.

Os investimentos em reformas e manutenções apresentaram crescimento de aproximadamente R\$1,0 milhão no trimestre, refletindo principalmente o impacto da valorização do dólar sobre os custos de revitalização das unidades nos Estados Unidos, além da continuidade das iniciativas de modernização e manutenção da rede existente. Essas ações têm como objetivo preservar a qualidade das operações, manter a atratividade das lojas e sustentar a eficiência operacional das unidades em funcionamento. Ainda assim, no acumulado do ano, a redução dos investimentos tanto em expansão quanto em manutenção, em 30%, reforça o compromisso da Companhia com uma alocação de capital mais disciplinada e alinhada ao cenário macroeconômico atual.

CAPEX (em milhões de R\$)	4T25	4T24	A/A	2025 ¹	2024 ¹	A/A
Investimentos em Expansão	2,2	12,7	-83,0%	33,7	70,0	-51,8%
Investimentos em Manutenção, Reforma e Outros	10,5	9,5	10,1%	54,9	56,9	-3,6%
Total de Investimentos em Capex	12,6	22,2	-43,2%	88,6	126,9	-30,2%

¹ 2025 "actual" com resultado do KFC mantido conforme já reportado para melhor representar a situação do capex da companhia

RESULTADO | Geração de Caixa

No acumulado de 2025, a Companhia apresentou importante evolução da sua geração de caixa operacional pré IFRS, atingindo R\$46,4 milhões no ano (+R\$19,5 milhões vs 2024). Ainda, com benefício dos menores investimentos, em função da alienação das operações do KFC, o Fluxo Operacional pós-Capex foi R\$65,3 milhões melhor na comparação com o ano anterior.

R\$ milhões	4T25	4T24	A/A	2025	2024	A/A
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO op. Cont. antes de IR/ICSL	(24,0)	(46,0)	-47,9%	(85,1)	(62,6)	35,9%
Ajustes ao lucro Ops Continuadas antes de IR/ICSL	8,7	35,7	(75,6%)	275,1	205,0	34,2%
Capital de giro	20,1	9,1	120,1%	(18,8)	7,0	n.a
(=) Fluxo de Caixa Operacional Op. Cont.	4,9	(1,2)	n.a	171,2	149,4	14,6%
Lucro (Prejuízo) Ops Desinvestidas	(0,0)	1,2	n.a	(7,1)	(25,6)	(72,4%)
Ajustes ao lucro Ops Desinvestidas	5,8	13,6	(57,3%)	24,8	57,6	(56,9%)
(=) Fluxo de Caixa Operacional*	10,7	13,7	(22,2%)	189,0	181,4	4,2%
Pagamento alugueis	(35,3)	(25,1)	40,6%	(131,4)	(140,5)	(6,5%)
Pagamento alugueis Ops Desinvestidas	(0,0)	(5,9)	(100,0%)	(11,2)	(21,4)	(47,7%)
(=) Fluxo de Caixa Operacional pré IFRS 16	(24,6)	(17,3)	42,6%	46,4	19,5	138,5%
Capex	(12,6)	(12,9)	(2,5%)	(67,6)	(79,0)	(14,4%)
Capex Ops Desinvestidas	0,0	(9,3)	(100,0%)	(20,9)	(47,9)	(56,3%)
(=) Fluxo de Caixa Operacional c/ capex	(37,3)	(39,5)	-5,7%	(42,1)	(107,4)	-60,8%
Juros	(14,6)	(27,3)	(46,5%)	(80,3)	(77,0)	4,2%
(=) Fluxo de Caixa Livre *	(51,9)	(66,8)	-22,4%	(122,4)	(184,4)	-33,6%
Amortização/Novas Captações	(5,6)	61,4	n.a	(121,9)	48,0	n.a
M&A & outros	25,0	53,1	(52,8%)	197,7	125,0	58,1%
(=) Variação de Caixa	(32,4)	47,7	n.a	(46,6)	(11,4)	310,2%

* o resultado não apresenta as operações do KFC em 2024 e 2025 exceto quando indicado de outra forma.

DÍVIDA LÍQUIDA

A posição financeira da Companhia permanece alinhada ao plano de desalavancagem definido após a operação com o KFC. No quarto trimestre de 2025, a dívida líquida total, incluindo os instrumentos financeiros derivativos registrados após o fechamento da transação, alcançou R\$ 239 milhões.

Os valores apresentados ainda não consideram as amortizações extraordinárias realizadas já em março/26, de aproximadamente R\$57 milhões, conforme previsto nas condições estabelecidas pela alienação das operações do KFC. Esses pagamentos, somados à disciplina de capital mantida ao longo do trimestre, reforçam a trajetória de ajuste da estrutura financeira e a adequação do perfil de endividamento da Companhia.

Em milhões de R\$	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24
Dívida Total	469,5	468,2	544,7	586,6	578,5
(-) Instrumentos Financeiros Derivativos (ativo - passivo)	(57,1)	(57,1)	(57,1)	0,0	0,0
(-) Caixa	(171,2)	(203,6)	(297,7)	(194,0)	(217,8)
Dívida Líquida	241,2	207,4	189,8	392,7	360,7
<i>Alavancagem ex-IFRS16</i>	<i>2,5x</i>	<i>2,1x</i>	<i>1,7x</i>	<i>2,4x</i>	<i>2,4x</i>

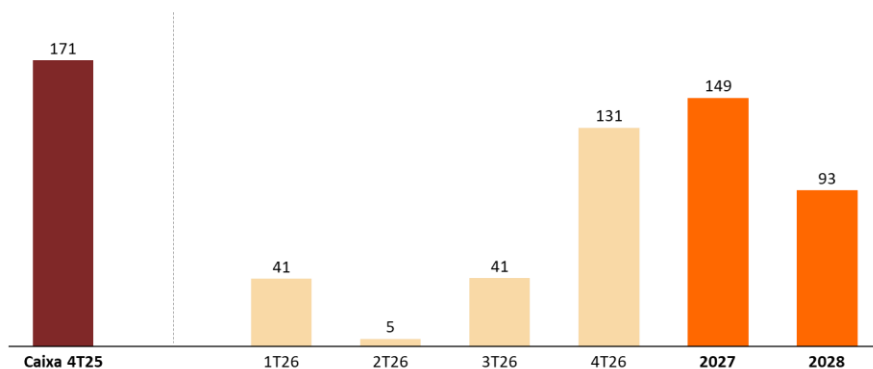
RESULTADO | Por Indexador (R\$ mil)

Instrumento	Encargos	Saldo Final 31/12/2025
Debêntures série única 3ª emissão	CDI + 3,60% a.a.	190,2
Debêntures série única 4ª emissão	CDI + 4,20% a.a.	131,8
Debêntures série única 5ª emissão	CDI + 4,20% a.a.	35,2
Empréstimo modalidade 4131 Brasil	CDI + 2,91% a.a. ²	30,9
Empréstimo modalidade 4131 Brasil	CDI + 2,95% a.a. ²	51,9
Finame Bradesco	Selic + 3,45% a.a.	33,3
Outros ¹		-3,7
		469,5

¹Inclui custo de aquisição e outras dívidas como custo de capitação e linha de crédito rotativo da operação EUA

²Custo total da dívida, já considerando Swap

RESULTADO | Cronograma de amortização de principal



¹não considera amortizações extraordinárias.



ANEXOS



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO | CONSOLIDADO

(em milhares de R\$)	4T25	4T24	A/A	2025	2024	A/A
RECEITA LÍQUIDA	397.197	419.758	-5,4%	1.729.658	1.810.794	-4,5%
CUSTOS DE VENDAS E SERVIÇOS	(277.270)	(290.502)	-4,6%	(1.154.864)	(1.219.881)	-5,3%
LUCRO BRUTO	119.927	129.256	-7,2%	574.794	590.913	-2,7%
Margem Bruta	30,2%	30,8%	-0,6 p.p.	33,2%	32,6%	0,6 p.p.
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS						
Despesa de vendas, gerais e administrativas	(146.065)	(159.062)	-8,2%	(618.318)	(676.926)	-8,7%
Redução do valor recuperável dos ativos						
Equivalência patrimonial	(1.639)	18.108	-109,1%	(1.091)	30.252	-103,6%
Outras/despesas operacionais	34.649	6.192	459,6%	85.193	106.272	-19,8%
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	6.872	(5.507)	-224,8%	40.578	50.511	-19,7%
Resultado financeiro, líquido	(30.856)	(40.505)	-23,8%	(125.668)	(113.119)	11,1%
LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DO IR/CSSL	(23.984)	(46.012)	-47,9%	(85.090)	(62.608)	35,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(26.897)	(3.004)	na	(56.821)	11.941	-575,9%
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO OP. CONTINUADAS	(50.881)	(49.016)	na	(141.911)	(50.667)	180,1%
Margem Líquida	-12,8%	-11,7%	-1,1 p.p.	-8,2%	-2,8%	-5,4 p.p.
Lucro (Prejuízo) Operações Descontinuadas	-	1.232,00	na	-	25.611,00	-72,4%
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO PERÍODO	(50.881)	(47.784)	6,5%	(148.968)	(76.278)	95,3%
Margem Líquida	-12,8%	-11,4%	-1,4 p.p.	-8,6%	-4,2%	-4,4 p.p.

BALANÇO PATRIMONIAL | CONSOLIDADO

(em milhares de R\$)	4T25	4T24
ATIVO		
CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	171.189	217.796
Aplicações financeiras	0	-
Contas a receber	57.759	106.917
Estoques	53.678	60.059
Outros ativos e adiantamentos	255.483	100.794
Instrumentos financeiros derivativos ativo	71.633	
Total do ativo circulante	609.742	485.566
NÃO CIRCULANTE		
Aplicações financeiras	-	0
Imposto de renda e contribuição social diferidos	32.409	58.875
Outros ativos e investimentos	113.937	131.313
Imobilizado	392.831	556.425
Intangível	700.122	940.481
Ativo de direito de Uso de Imóvel	456.748	624.209
Instrumentos financeiros derivativos ativo	0	0
Total do ativo não circulante	1.696.047	2.311.303
TOTAL DO ATIVO	2.305.789	2.796.869
PASSIVO		
CIRCULANTE		
Fornecedores	125.245	218.864
Empréstimos, financiamentos e debêntures	234.894	159.762
Salários e encargos sociais	55.699	75.843
Passivo de arrendamento	98.312	113.656
Outros passivos circulantes	75.625	56.419
Ajuste Patrimonial derivativos (Swap)	2.040	
Instrumentos financeiros derivativos passivo	14.490	0
Total do passivo circulante	606.305	624.544
NÃO CIRCULANTE		
Empréstimos, financiamentos e debêntures	234.639	418.767
Provisão para disputas trab., cíveis e tributárias	89.971	66.407
Imposto de renda e contribuição social diferidos	63.395	36.094
Passivo de Arrendamento	415.918	575.096
Outros passivos	35.919	34.662
Instrumentos financeiros derivativos passivo	0	0
Total do passivo não circulante	839.842	1.131.027
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital Social	1.154.852	1.154.462
Reservas de Capital	349.993	349.993
Reserva para plano de opções de compra de ações	42.351	44.848
Ações em Tesouraria	0	(5.551)
Prejuízos acumulados	(795.629)	(646.661)
Ajuste de avaliação patrimonial	108.075	144.207
Total do Patrimônio Líquido	859.642	1.041.298
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.305.789	2.796.869

FLUXO DE CAIXA | CONSOLIDADO

(em milhares de R\$)	4T25	4T24	A/A	2025	2024	A/A
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS						
Lucro/Prejuízo das operações continuadas	(23.984)	(46.011)	-47,9%	(85.090)	(62.608)	n/a
Lucro/Prejuízo das operações descontinuadas	(0)	1.232	n/a	(7.057)	(25.611)	n/a
Lucro/Prejuízo líquido do trimestre	(23.984)	(44.779)	-46,4%	(92.147)	(88.219)	4,5%
Deprec. e Amortiz. (imob., intangíveis e d.uso)	47.526	49.961	-4,9%	200.241	215.258	-7,0%
Juros s/ empréstimos, arrendamento e var. camb	31.757	36.630	-13,3%	122.623	125.166	-2,0%
Provisões diversas e outros	8.107	(50.971)	-115,9%	50.413	(77.806)	-164,8%
Crédito tributários	(52.574)	0	0,0%	(52.574)	0	0,0%
Ajuste ao lucro de operações descontinuadas	5.818	13.637	-57,3%	24.825	57.569	-56,9%
Contas a Receber	(8.439)	(18.341)	-54,0%	4.992	5.581	-10,6%
Estoques	(7.789)	(6.047)	n/a	(2.219)	(1.362)	n/a
Fornecedores	29.810	28.395	5,0%	(57.944)	(68.431)	-15,3%
Variação nos outros ativos e passivos operacionais	(24.661)	10.368	-337,9%	(69.400)	9.340	-843,0%
Caixa gerado pelas atividades operacionais	5.571	18.853	-70,4%	181.384	177.096	2,4%
Imposto de renda e contribuição social pagos	2.721	0	0,0%	(518)	(128)	304,7%
Dividendos Recebidos	2.376	(5.139)	-146,2%	8.106	4.414	83,6%
Juros pagos sobre passivo de arrendamento	(9.025)	(6.492)	39,0%	(34.602)	(32.391)	6,8%
Juros pagos	(15.164)	(27.346)	-44,5%	(80.307)	(77.041)	4,2%
Juros pagos sobre mútuo	532	0	0,0%	0	0	0,0%
Juros pagos sobre passivo arrendamento op. Desc.	0	(1.694)	-100,0%	(4.382)	(5.317)	-17,6%
Caixa líquido utilizado em op. Desc.	-	0	0,0%	-	0	0,0%
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	(12.989)	(21.818)	-40,5%	69.681	66.633	4,6%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVEST						
Resgate de (investimento em) aplicações fin	0	5.571	n/a	0	4.950	n/a
Alienação de ativos (atividades M&A)	0	67.875	n/a	0	120.338	n/a
Adições de imobilizado e intangíveis	(12.612)	(12.931)	-2,5%	(67.644)	(79.009)	-14,4%
Adições de direito de uso	0	0	0,0%			0,0%
Caixa recebido pela venda da Horizonte	27.760	(14.211)	-295,3%	199.727	0	0,0%
Recebimento de valores associados com op. Desc.	0	(1.201)	-100,0%	0	0	0,0%
Adições de imobilizado e intangíveis, líquido do saldo parcelado a pagar em op. Desc.	0	(9.284)	-100,0%	(20.920)	(47.856)	-56,3%
Caixa líquido proveniente das atividades de invest	15.148	35.819	-57,7%	111.163	(1.577)	-7149,0%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FIN						
Pagamento de Dividendos	-	0	n/a	0	0	n/a
Pagamento de aquisições de negócios	-	-	0,0%	0	0	0,0%
Aumento de Capital (Redução)	-	-	0,0%	0	0	0,0%
Ações em Tesouraria Vendidas	-	-	0,0%	0	0	0,0%
Amortização de passivo de arrendamento	(26.292)	(18.623)	41,2%	(96.770)	(108.134)	-10,5%
Novos empréstimos	84.228	110.000	n/a	84.228	110.000	n/a
Amortização de empréstimos	(89.816)	(54.125)	65,9%	(206.133)	(66.918)	208,0%
Amortização de passivos arrendamento op. Desc.	(0)	(4.186)		(6.796)	(16.072)	-57,7%
Caixa líquido utilizado em op. Desc.	-	0	n/a	0	0	n/a
Caixa líquido utilizadas nas atividades de fin	(31.880)	33.066	-196,4%	(225.471)	(81.124)	177,9%
EFEITO DE VARIAÇÕES CAMBIAIS	(2.727)	608	-548,5%	(1.980)	4.705	-142,1%
VARIAÇÃO LÍQUIDA NO PERÍODO	(32.448)	47.674	-168,1%	(46.607)	(11.363)	310,2%
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA NO INÍCIO DO PERÍODO	203.637	170.121	19,7%	217.796	229.159	-5,0%
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA NO FIM DO PERÍODO	171.189	217.795	-21,4%	171.189	217.796	-21,4%