2T24

Divulgação de Resultados

MEAL
B3 LISTED NM

#restaurantebomtemdono

Estratégia IMC

2021 – 2024...

SONHO GRANDE

SER A MELHOR PLATAFORMA DE SERVIÇOS

DE ALIMENTAÇÃO DO BRASIL

Destaques IMC

	2T24	6M24
Vendas Mesmas Lojas (Crescimento %YoY – Ex Postos)	+0,3% / +0,6% Consolidado / Brasil	+1,1% / +2,1% Consolidado / Brasil
Receita Sistema (R$ milhões)	R$ 789,2 +0,1% vs. 2T23	R$ 1.522,0 +1,9% vs. 6M23
Receita Líquida (R$ milhões)	R$ 570,5 +0,1% vs. 2T23	R$ 1.077,2 +1,2% vs. 6M23
EBITDA Recorrente Aj. Crescimento %YoY	R$66 Mi +10,0% vs. 2T23	R$104 Mi +7,8%% vs. 6M23
Dívida Líquida/EBITDA	2,1x	2,1x

#restaurantebomtemdono

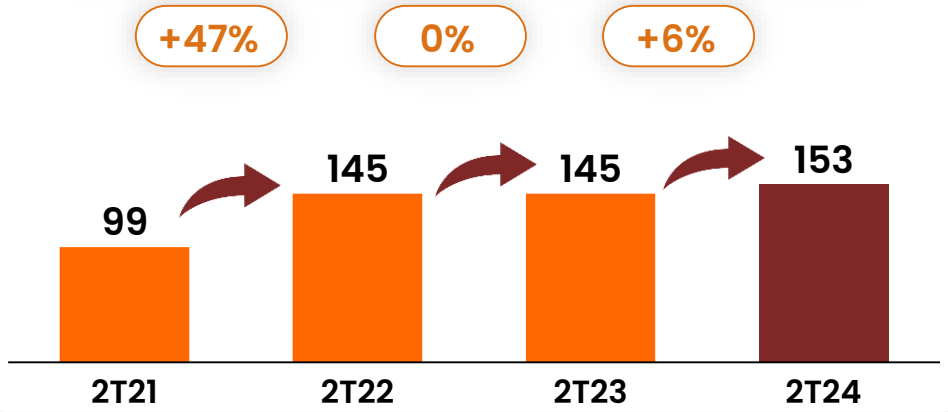
PIZZA HUT

A favorita do Brasil

Destaques

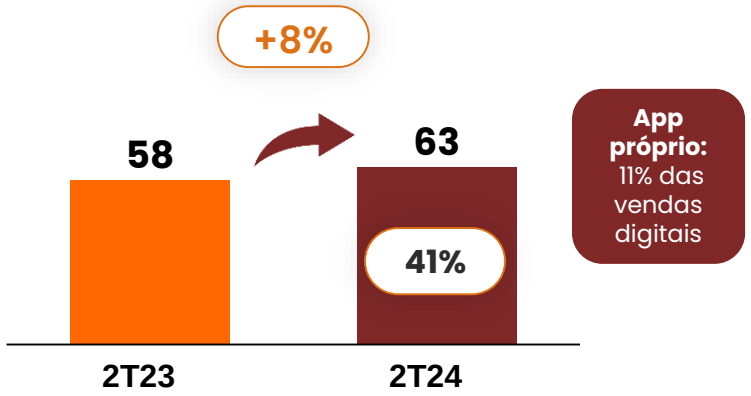
- ✓ **Ruptura no abastecimento**
- ✓ **Novas Ocasiões de consumo**
- ✓ **Evolução de Vendas Digitais**

Vendas no Sistema, R$ milhões



Venda Bruta Próprias + Franqueados

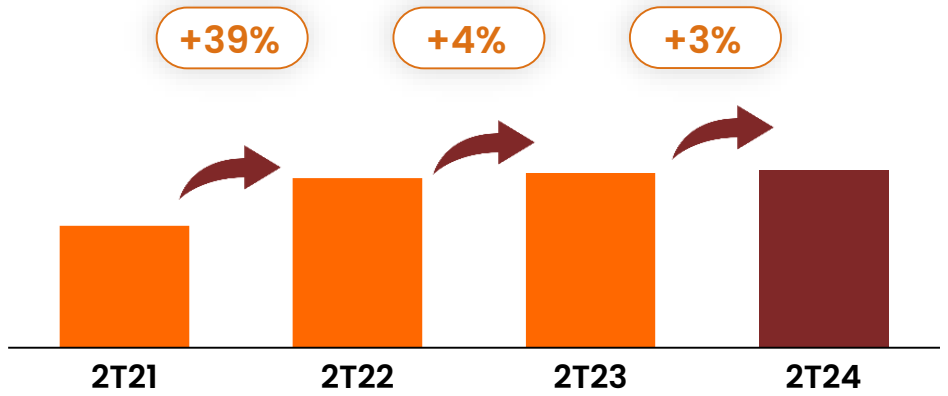
Vendas Digitais, R$ milhões



App próprio: 11% das vendas digitais

Participação

Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento

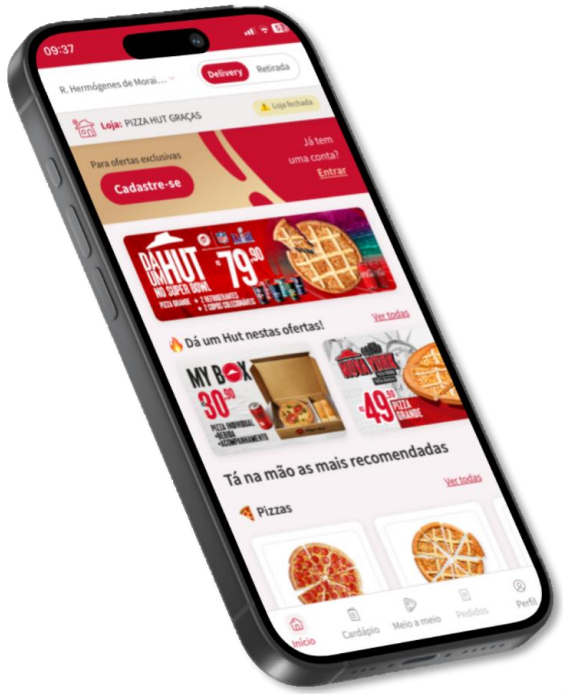


Índice base 100

PIZZA HUT

Prioridades

Rentabilidade



Nova arquitetura de Menu

Rentabilidade Delivery

App próprio

Novas Ocasiões

Almoço

Massa fina

Impulsionar Core

Expansão

Franqueados

Novos Formatos

Menor CAPEX

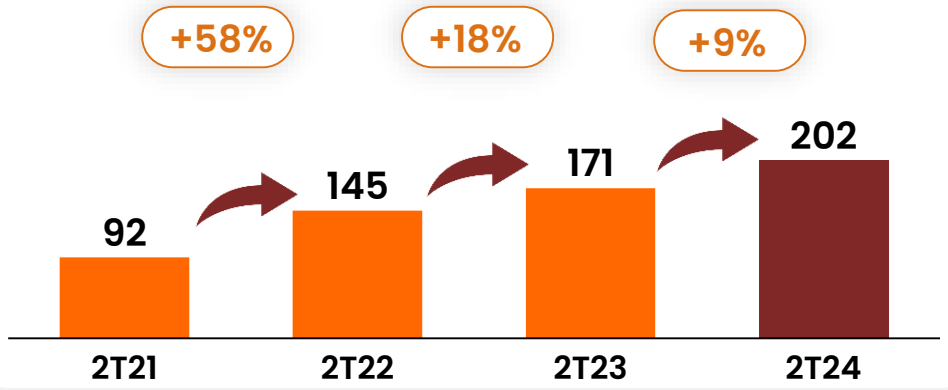
KFC

O Melhor Frango

Destaques

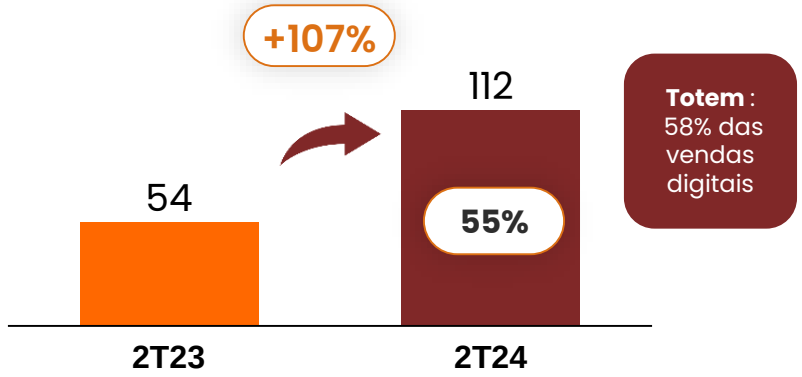
- ✓ **Ruptura no abastecimento**
- ✓ **Incremento vendas no Balcão**
- ✓ **Inovação e calendário promocional**

Vendas no Sistema, R$ milhões



Venda Bruta Próprias + Franqueados

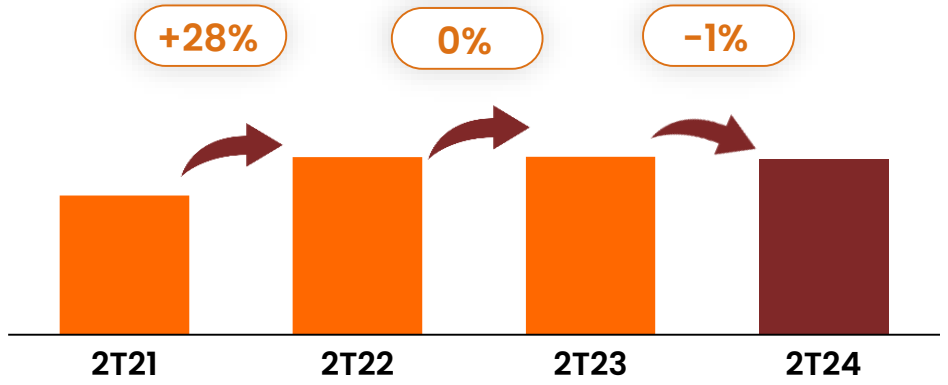
Vendas Digitais, R$ milhões



Totem : 58% das vendas digitais

Participação

Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento



Índice base 100

KFC

Prioridades

Inovação e Experiência

Novas Ocasiões

Totem autoatendimento

Canal próprio

Nova Plataforma *Traffic Driver*

Nova arquitetura Menu

Crescimento Balcão/Core

Incremento de tráfego

Expansão

Lojas de rua

Novos formatos

Otimização de CAPEX

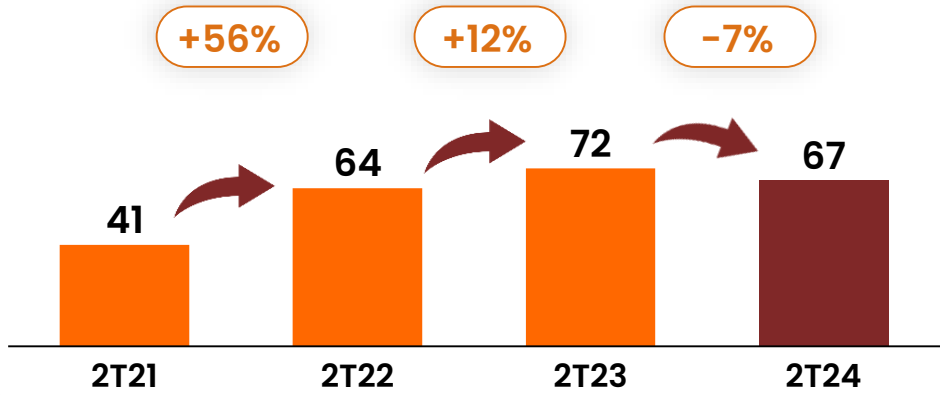
Frango Assado

A melhor parada na estrada

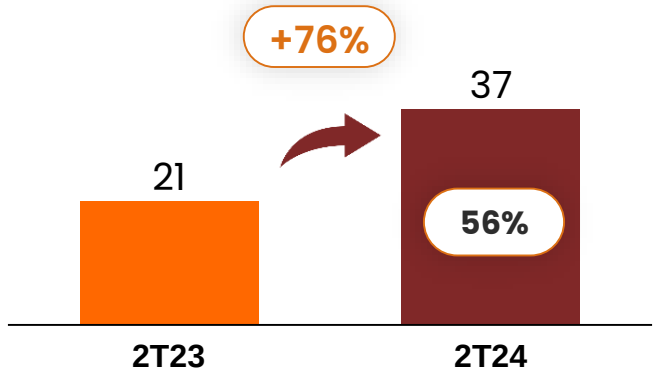
Destaques

- ✓ **Calendário / *Trading Days***
- ✓ **Revamp Lojas**
- ✓ **Experiência Digital e Fidelidade**

Vendas Restaurantes, R$ milhões

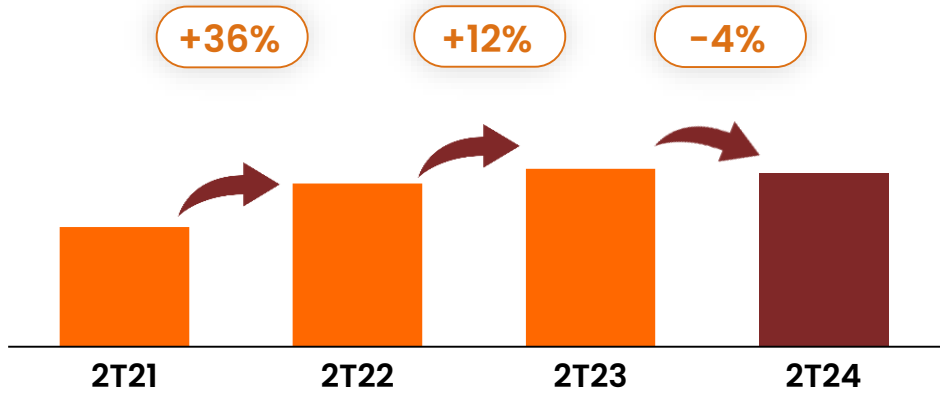


Vendas Digitais, R$ milhões



Participação

Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento



Índice base 100

Frango Assado

Prioridades

Novos Clientes

Visibilidade na Rodovia

Reforma de Fachadas

Programas de fidelidade

Produtos *Core*

Congelados

Lançamento Fran Café

Padaria

Ticket Médio

Cross Selling

Gestão de Categorias

Minimercado

Revamp Restaurantes

	Caieiras	Cajamar	Carvalho Pinto	Carvalho Pinto
	Atualização da **Fachada**	Atualização da **Fachada**	Atualização da **Fachada**	Atualização do **Interior** *Fran Market*
ANTES				
DEPOIS				

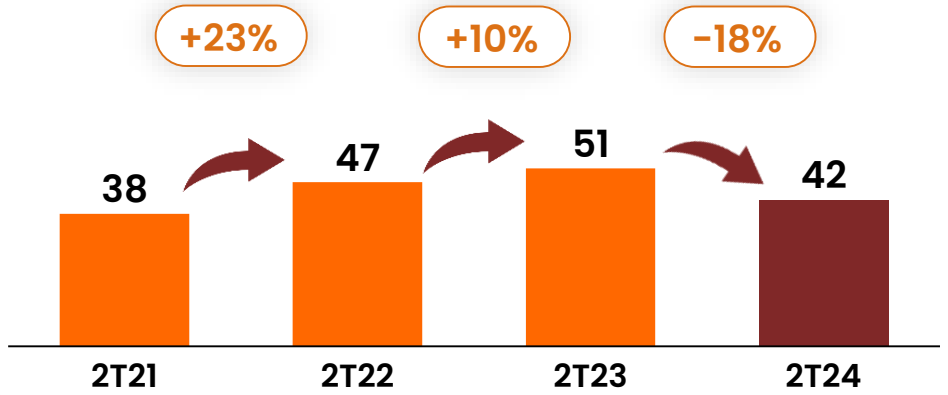
MARGARITAVILLE

Marca Icônica: *Casual Dining*

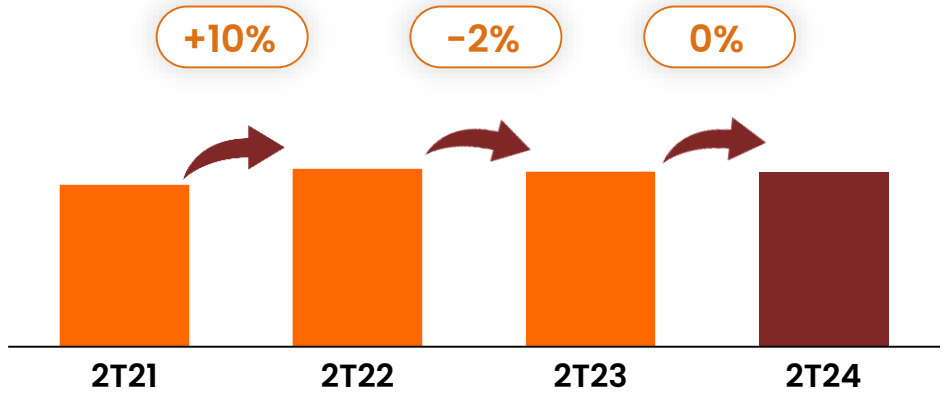
30 Lojas Sistema

- ✓ **Fechamento Las Vegas e venda PF**
- ✓ **Performance Novas Lojas/ Tráfego**
- ✓ **Arquitetura de Menu**

Vendas Restaurantes, US$ milhões



Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento



Índice base 100

MARGARITAVILLE

Prioridades

Tráfego

Evolução de Menu

Entretenimento

Promoções e eventos

Fidelidade

Lançamento Programa

Banco de Dados

Recorrência/Engajamento

Execução

Performance Novas Lojas

Eficiência na Operação

Rentabilidade

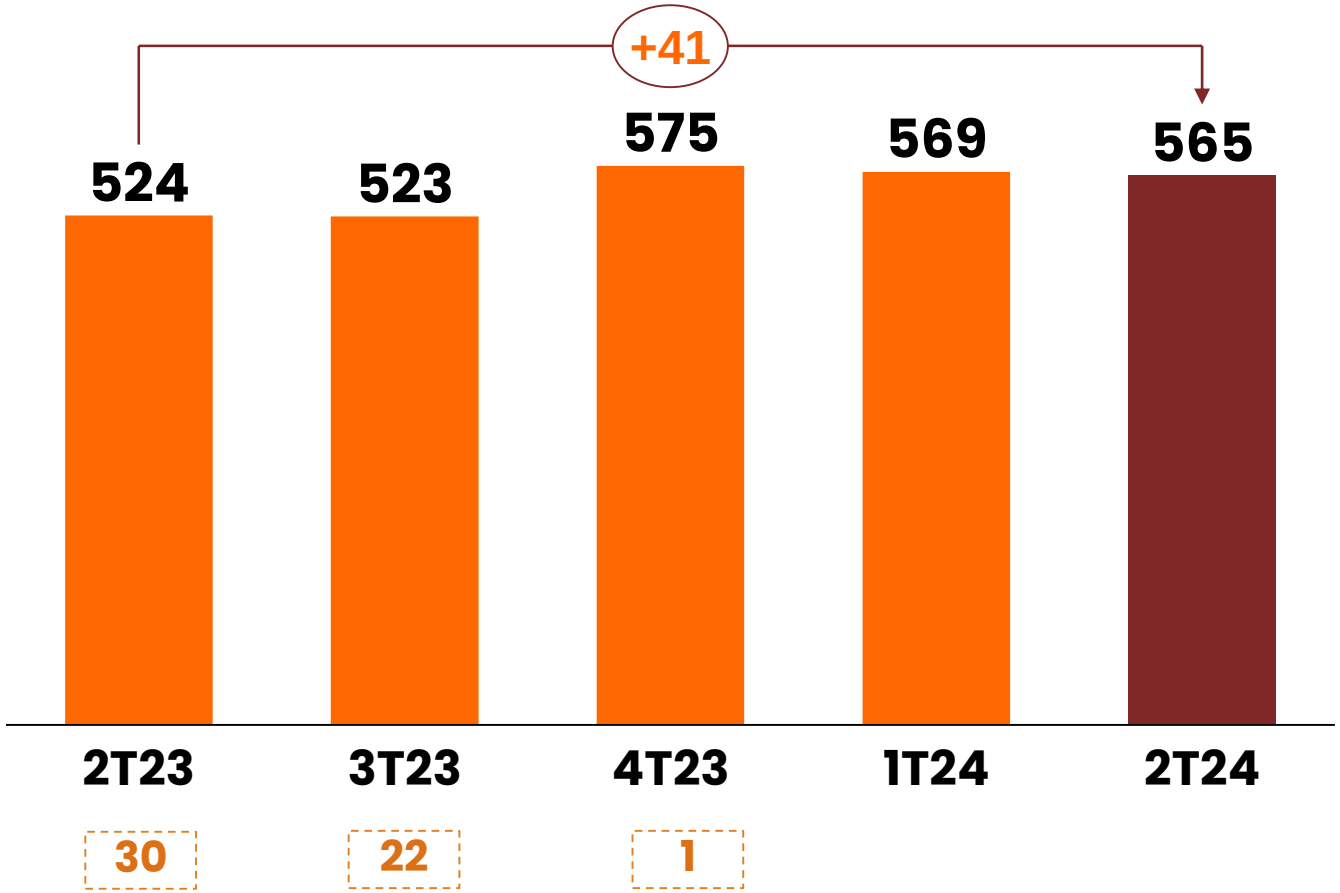
Número de Lojas 2T24

Total do sistema:

565 unidades

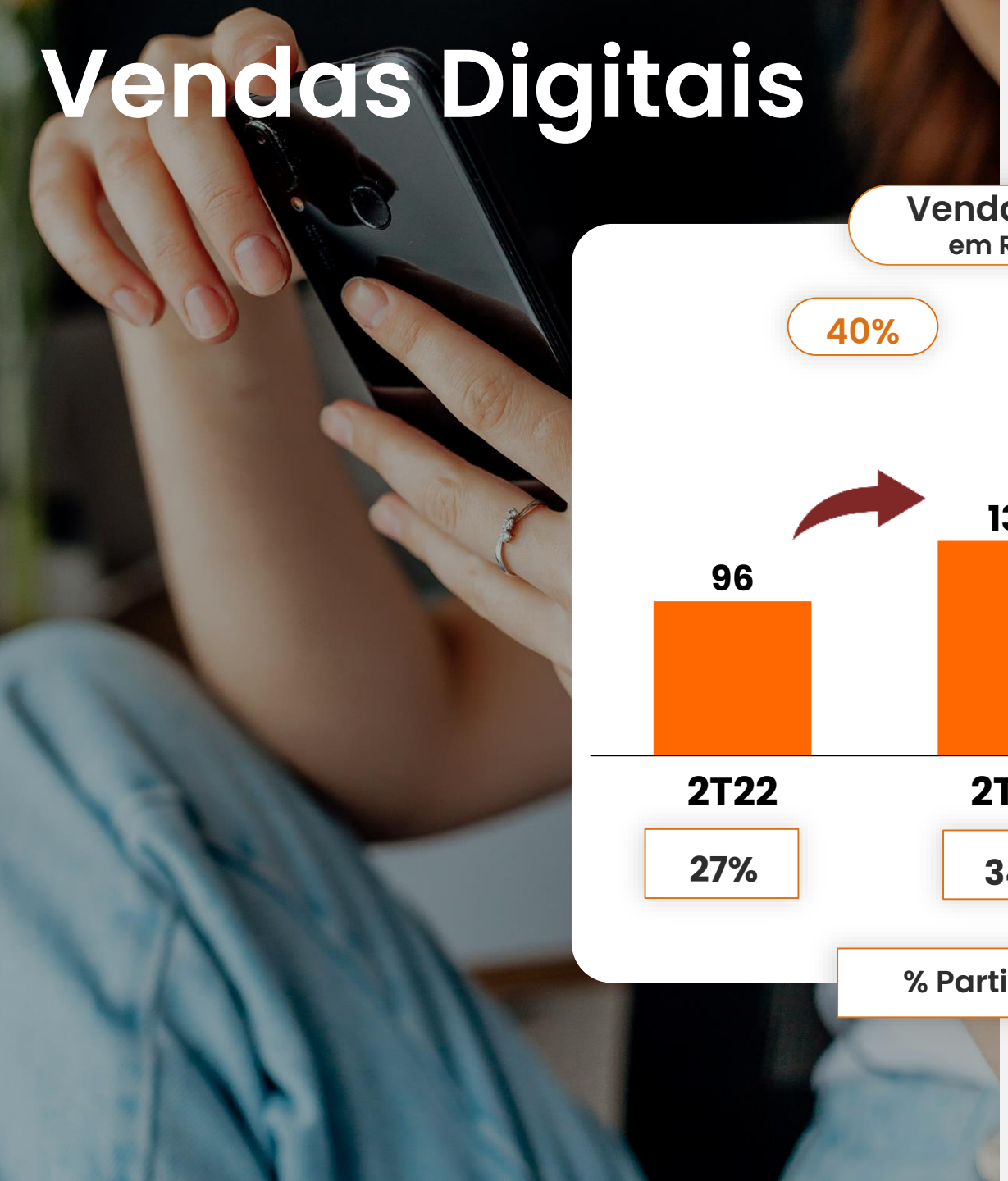
53% lojas próprias

Evolução do # de Lojas

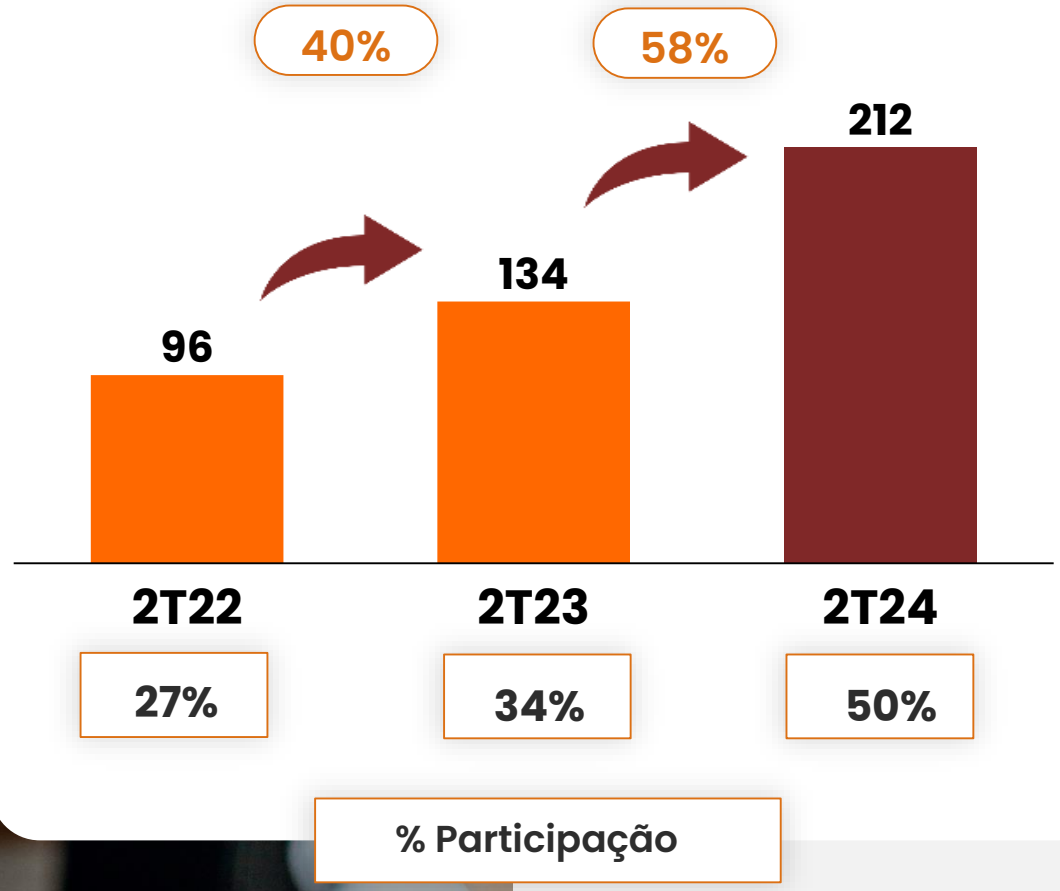


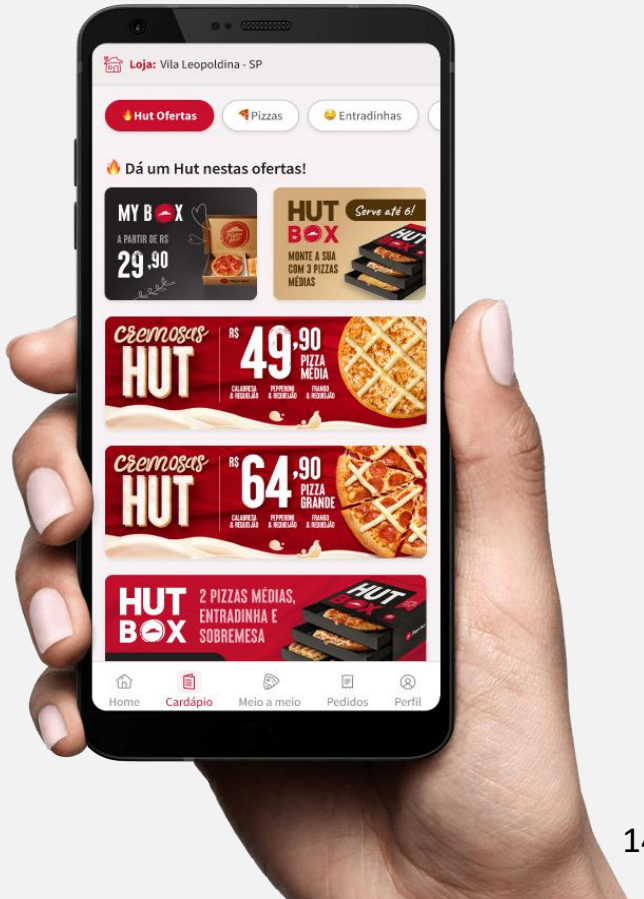
Operações descontinuadas

Vendas Digitais



Vendas Digitais
em R$ Milhões

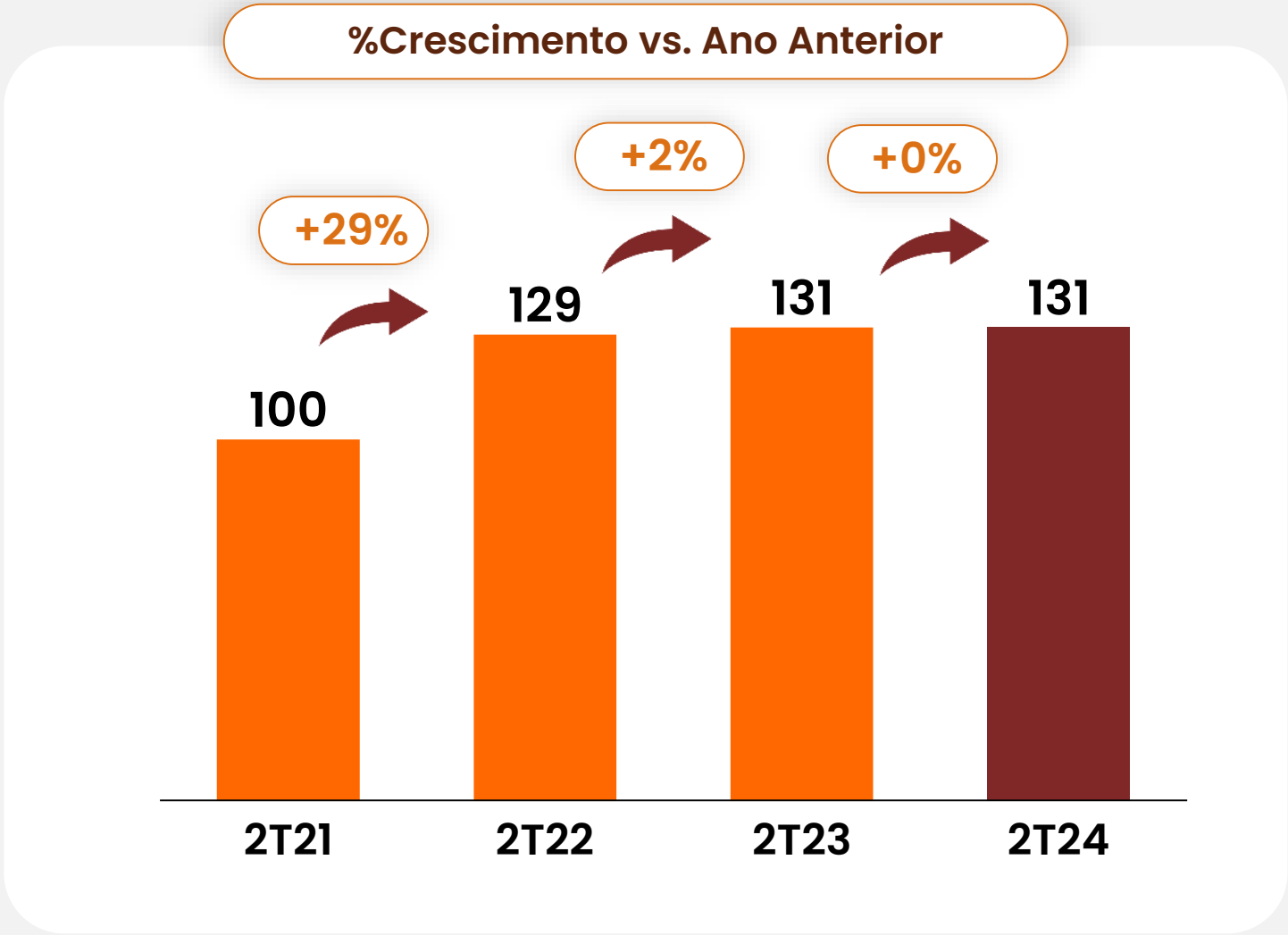




Vendas nas mesmas lojas

*Ex. Postos.

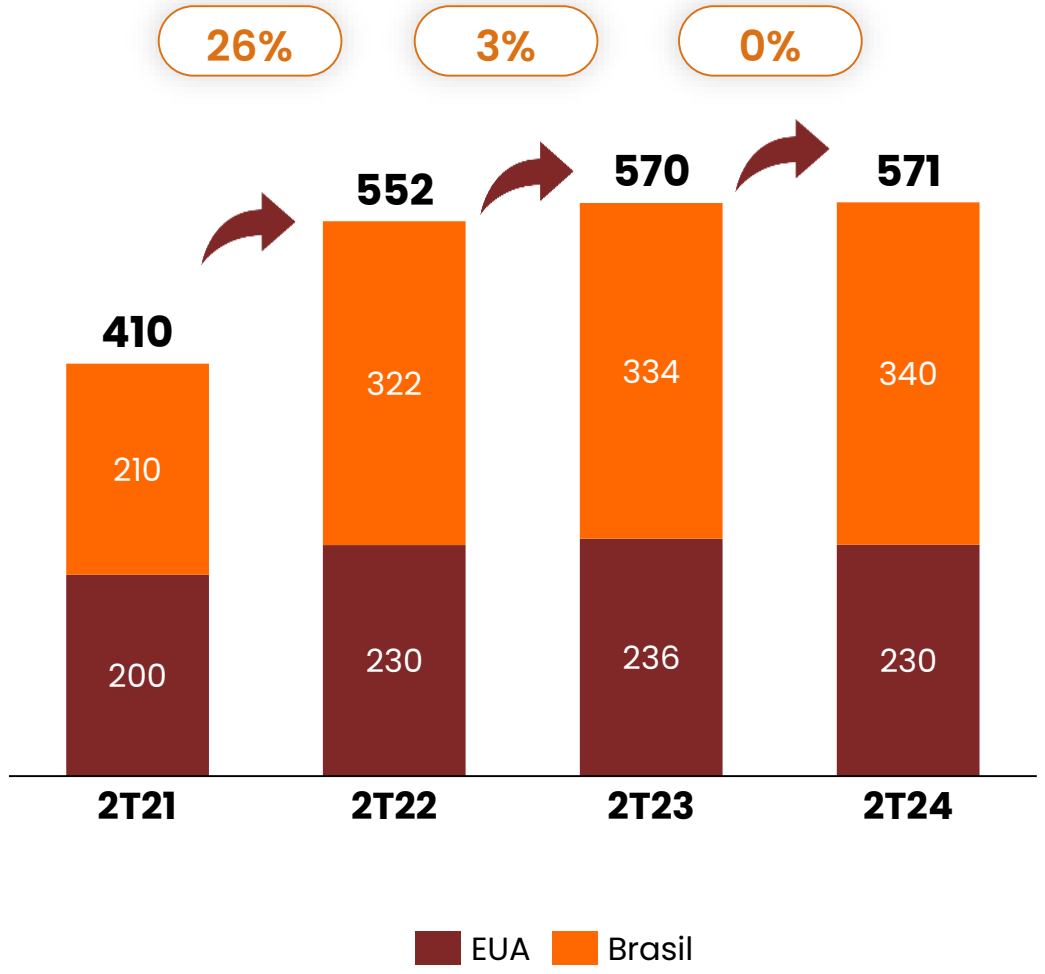
+0,3% Vs. 2T23



Índice base 100

Receita Líquida (Global)

(em R$ milhões)



Crescimento em linha com ano anterior

Evolução +2,0% vs. 2T23

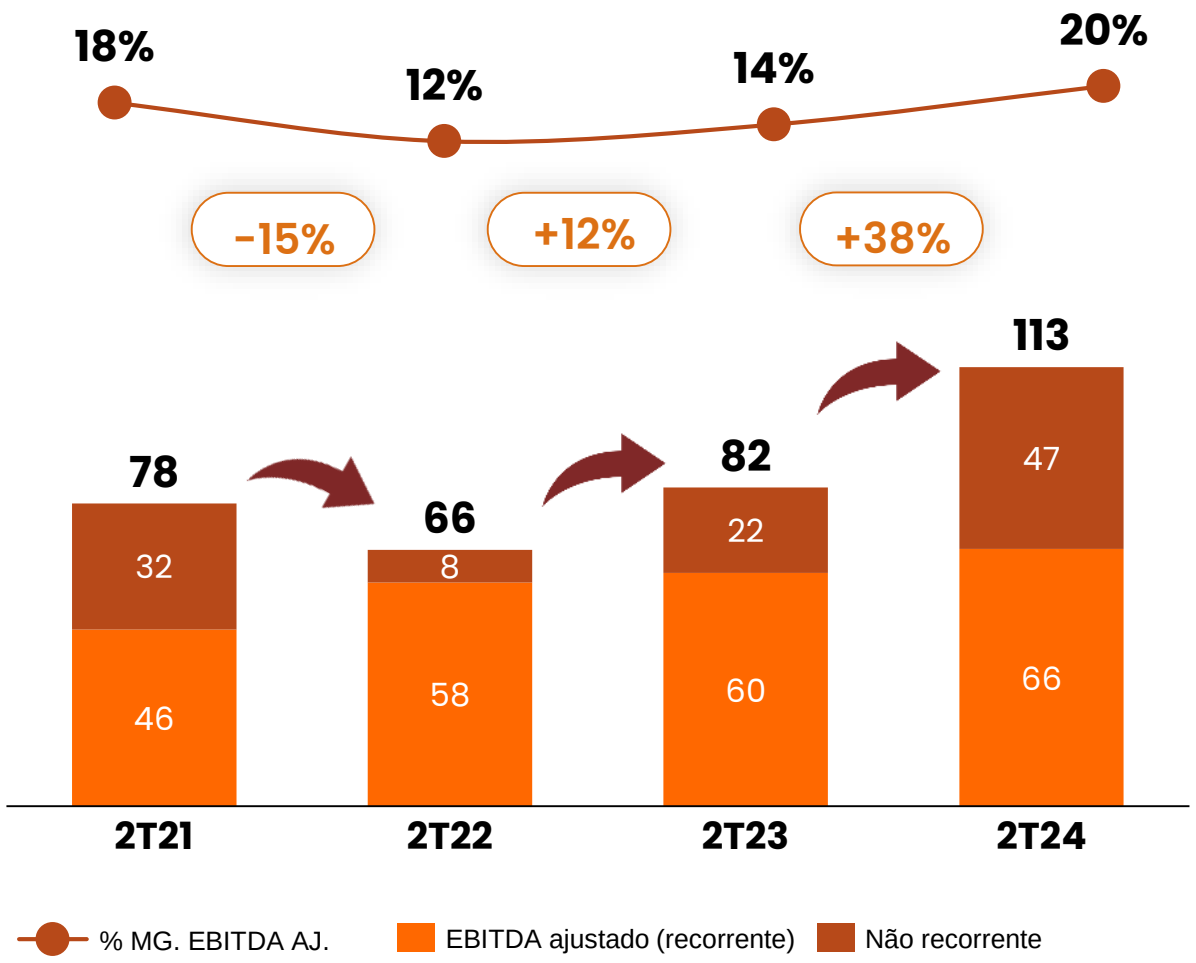
- Ruptura no abastecimento
- Evolução ao longo do trimestre
- Inovação de produtos e promoções

Retração -2,5% vs. 2T23

- Maturação novas lojas
- Fechamento de Lojas (LV e PF)
- Crescimento do ticket médio

EBITDA Ajustado (Global)

(em R$ milhões)



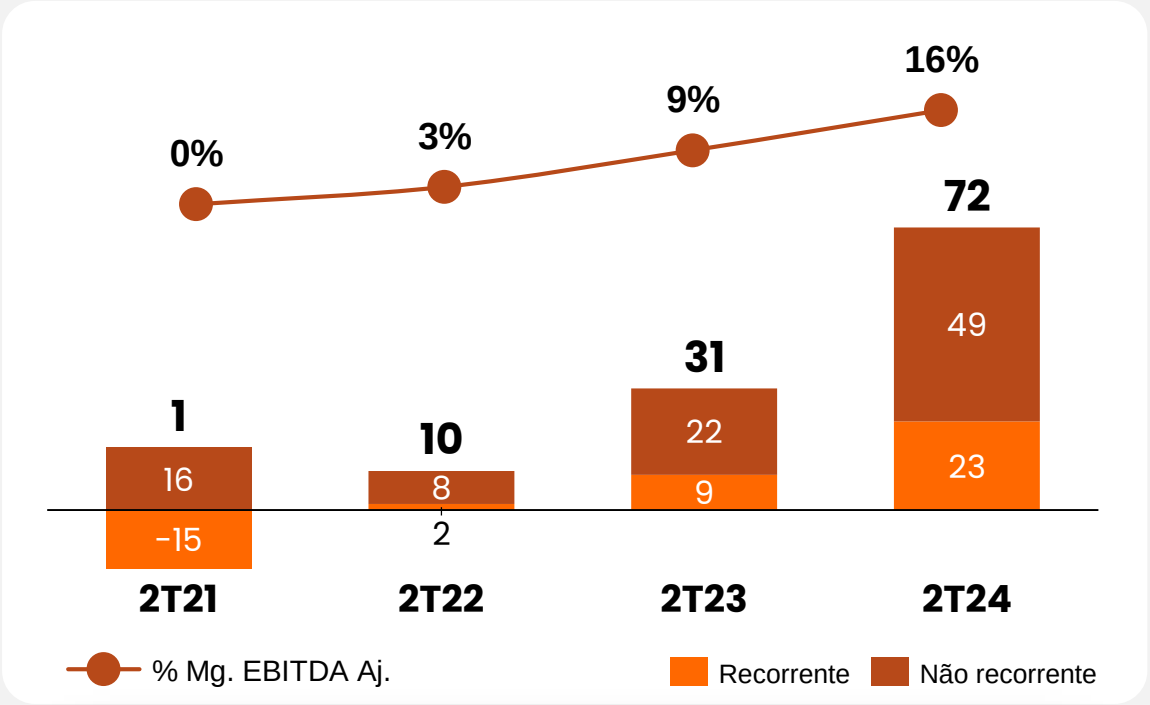
Crescimento de +10% no EBITDA Ajustado (recorrente)

- Prescrição de contingencias não materializadas (Não recorrente)
- EBITDA Ajustado, crescimento de 38,1%
- Evolução na eficiência operacional e controle de custos
- Maturação e performance das novas lojas nos EUA

EBITDA Ajustado (por região)

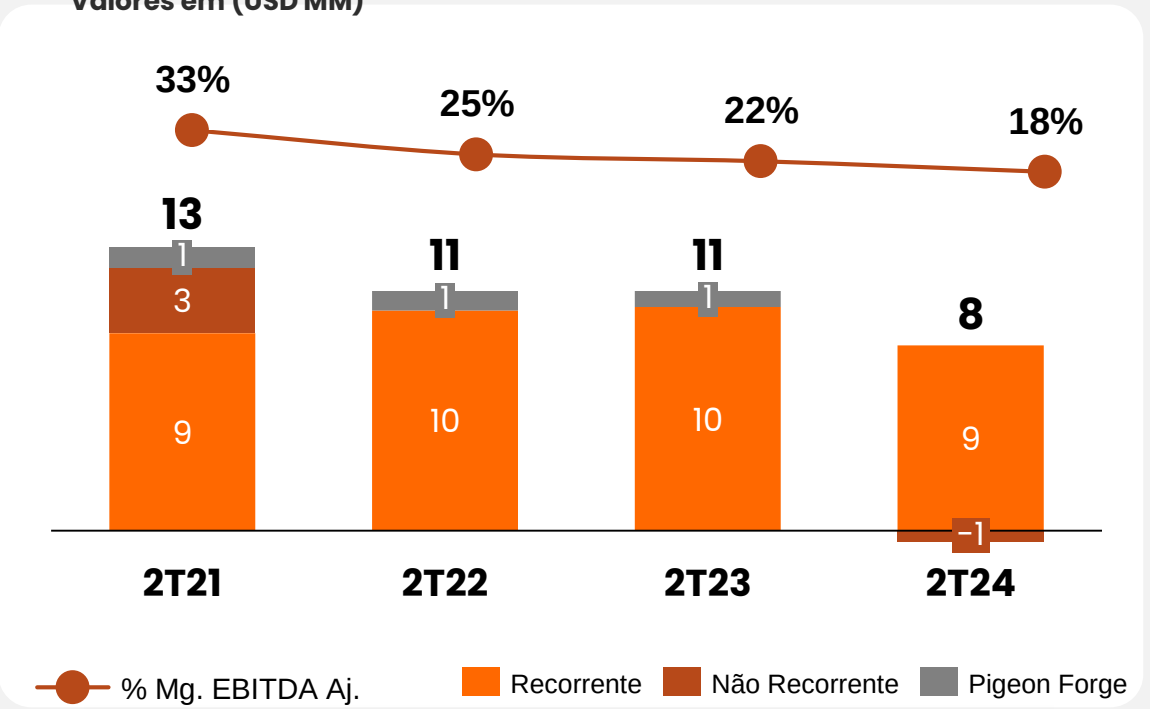
Brasil

Valores em (R$ MM)



EUA

Valores em (USD MM)



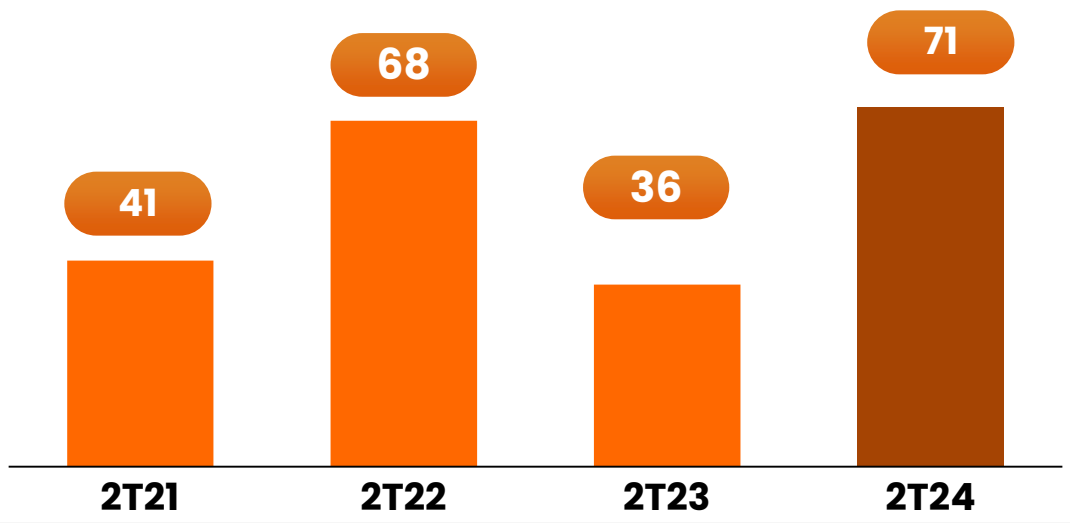
- Prescrição de contingências não materializadas
- Busca por eficiência operacional e controle de custos
- Avanço nas marcas foco

- Performance e maturação de novas lojas
- Investimentos em Experiência do Cliente
- Saída de Las Vegas e Pigeon Forge

Desconsiderando as operações desinvestidas

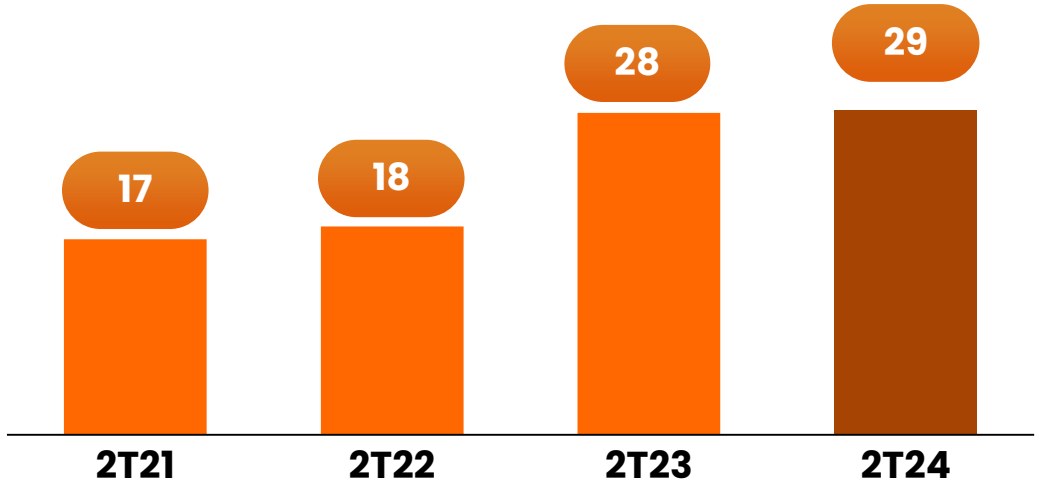
Fluxo de Caixa e Investimentos

Fluxo de Caixa Operacional
R$ milhões



- Crescimento do EBITDA
- Itens não-caixa
- Gestão de capital de giro

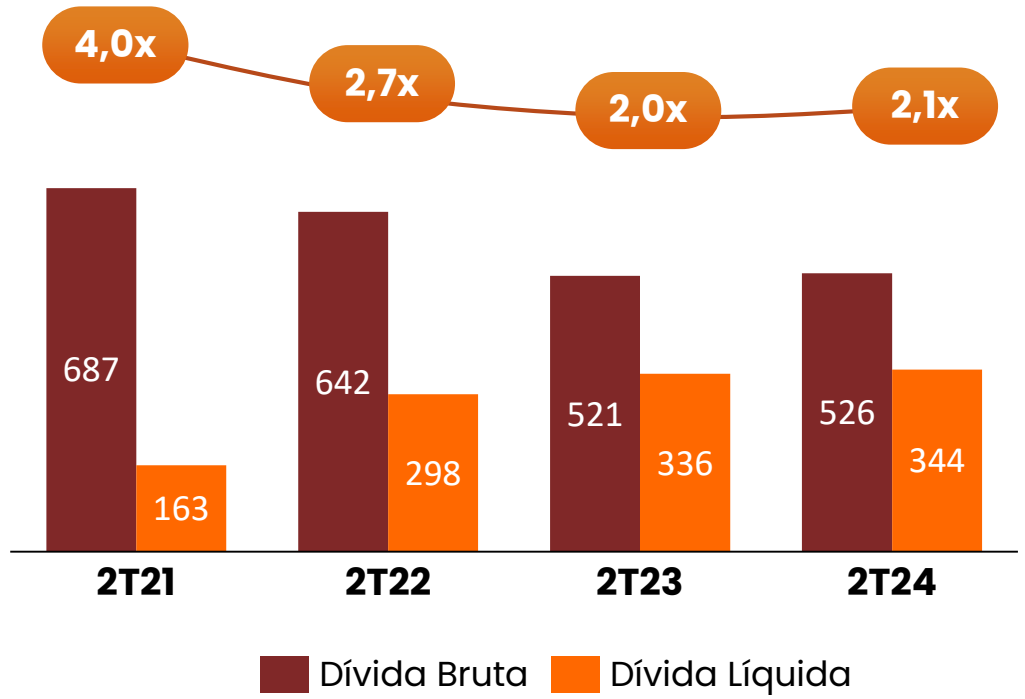
Investimentos em CAPEX
R$ milhões



- Cronograma de abertura de lojas
- Investimentos em linha com o ano anterior
- Projetos estratégicos

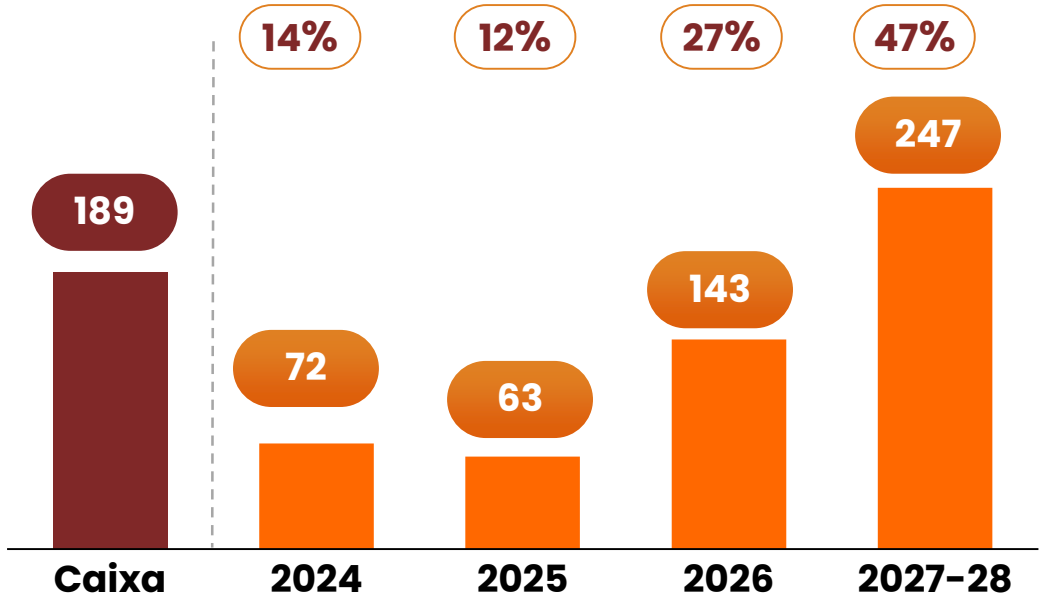
Estrutura de Capital

Métricas de Endividamento



Estrutura da Dívida

R$ milhões e % da dívida total



- Reperfilamento da dívida
- Alongamento de prazo e redução do custo
- Viabilização do crescimento sustentável

***Dívida líquida/EBITDA calculado com EBITDA LTM ex IFRS.*

KFC

imc
International Meal Company

- Evolução Tráfego e Margens
- Execução e Experiência
- Expansão com Disciplina

FOCO

2°Sem

Restaurante **bom** tem **dono!**

2 ITENS POR 19,90

COMBINOU DEU MATCH

KFC

Promoção "COMBINOU DEU MATCH": Leve 2 itens entre WRAP, Batata Média, Crunch Coronel, Double Crunch, 2 tiras crocantes ou milkshake de chocolate 400ml, por R$19,90. Promoção válida a partir de 06/08/2024, por tempo indeterminado, podendo ser suspensa a qualquer momento, sem aviso prévio. Promoção exclusiva para vendas no balcão das lojas participantes no estado de São Paulo. Consulte a lista em www.kfc.com.br. Esta oferta não é válida para pedidos feitos por delivery, nem para lojas localizadas em aeroportos, rodovias ou em outros Estados. Imagens meramente ilustrativas. Não cumulativa com outras ofertas e sujeita à disponibilidade de estoque.