

3T24 | MEAL3

Apresentação de Resultados

Restaurante bom tem dono!

MEAL
B3 LISTED NM

FRANGO ASSADO



VIENA



Brunella

R A CATERING



Peça já: www.pizzahut.com.br



Peça já: www.pizzahut.com.br

Estratégia IMC

2021 – 2024...



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



Destques

	3T24	9M24
Same Store Sale (%YoY – Ex Postos)	+ 3% -2% Brasil Cons.	+ 2% 0% Brasil Cons.
Receita Sistema (R\$ milhões)	R\$ 818 + 0,6% vs. 3T23	R\$ 2.343 + 3,7% vs. 9M23
Receita Líquida (R\$ milhões)	R\$ 601 + 0,5% vs. 3T23	R\$ 1.675 + 2,1% vs. 9M23
EBITDA Ajustado Crescimento %YoY	R\$ 87 Mi + 7,0% vs. 3T23	R\$ 238 Mi + 20,0% vs. 9M23
Dívida Líquida/EBITDA	2,3x	



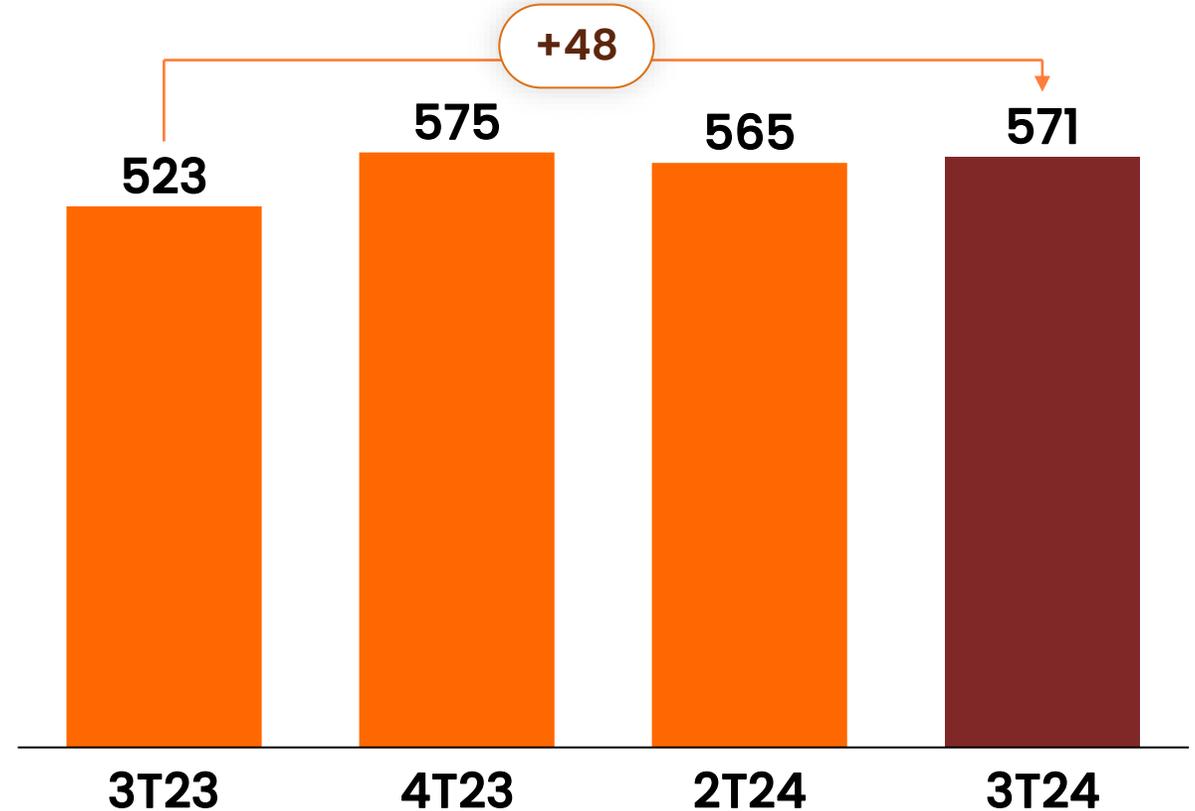
Número de Lojas 3T24

Total do sistema:

571 unidades

53% lojas próprias

Evolução do # de Lojas¹



¹ - Excluindo operações descontinuadas



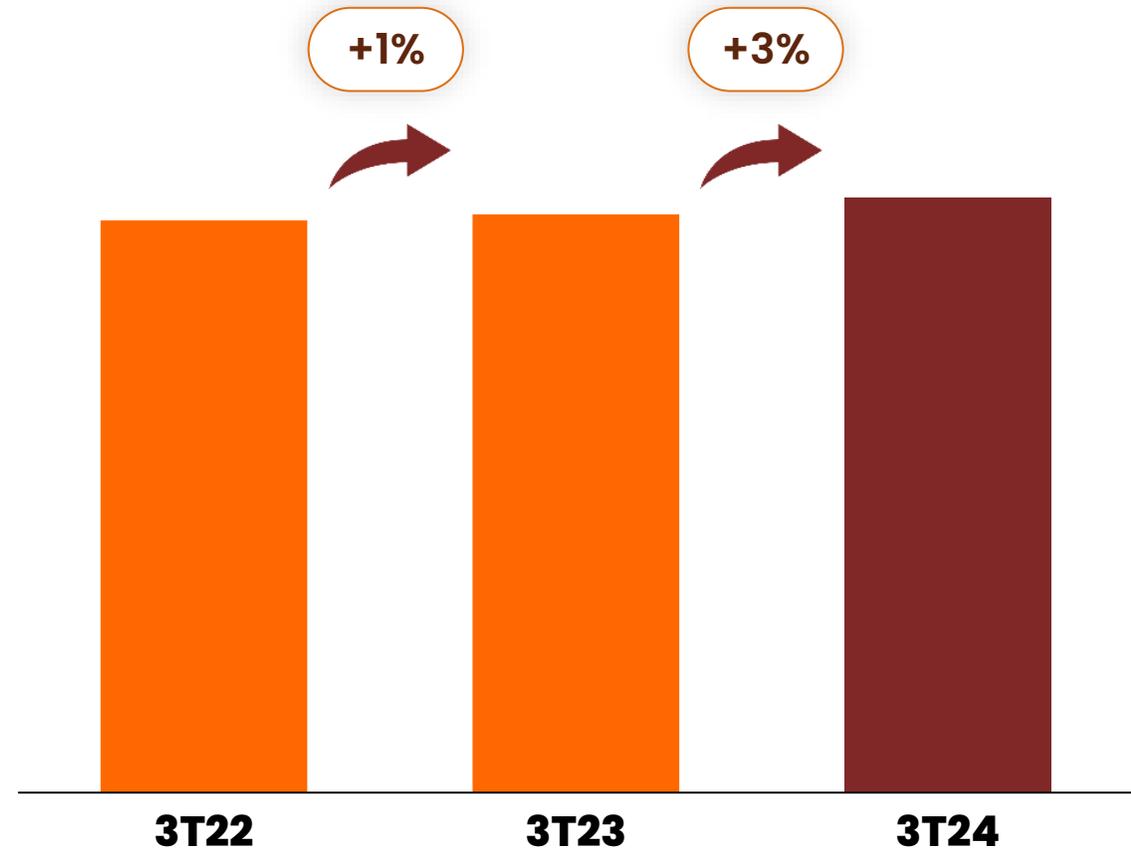
Vendas nas mesmas lojas

*Brasil Ex. Postos.

Global Ex. Postos.

-2% Vs. 3T23

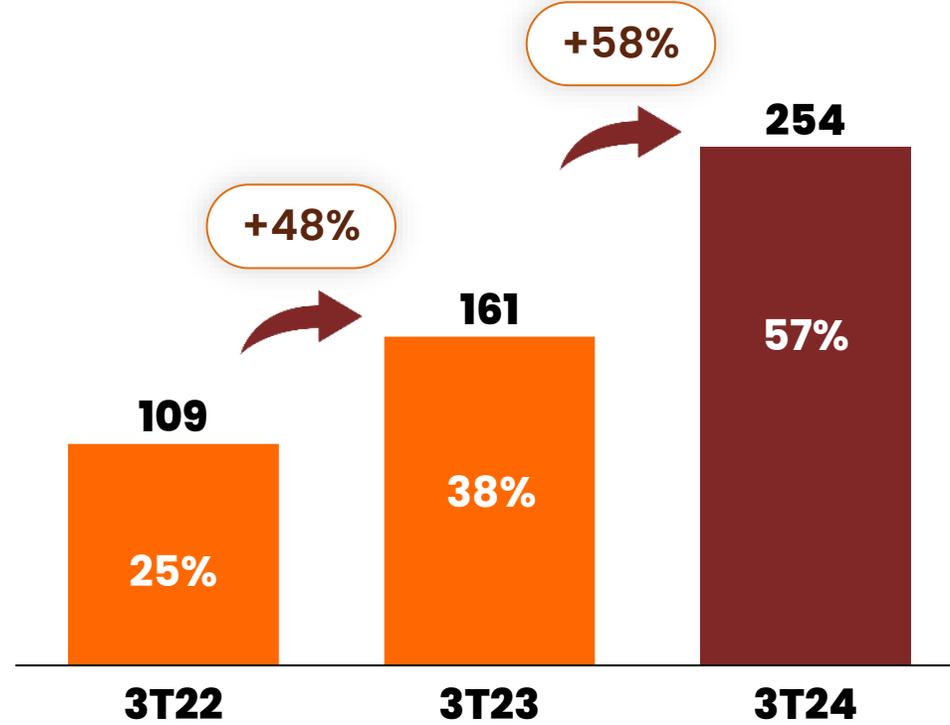
%Crescimento vs. Ano Anterior



Índice base 100

Vendas Digitais

Vendas Digitais em R\$ Milhões

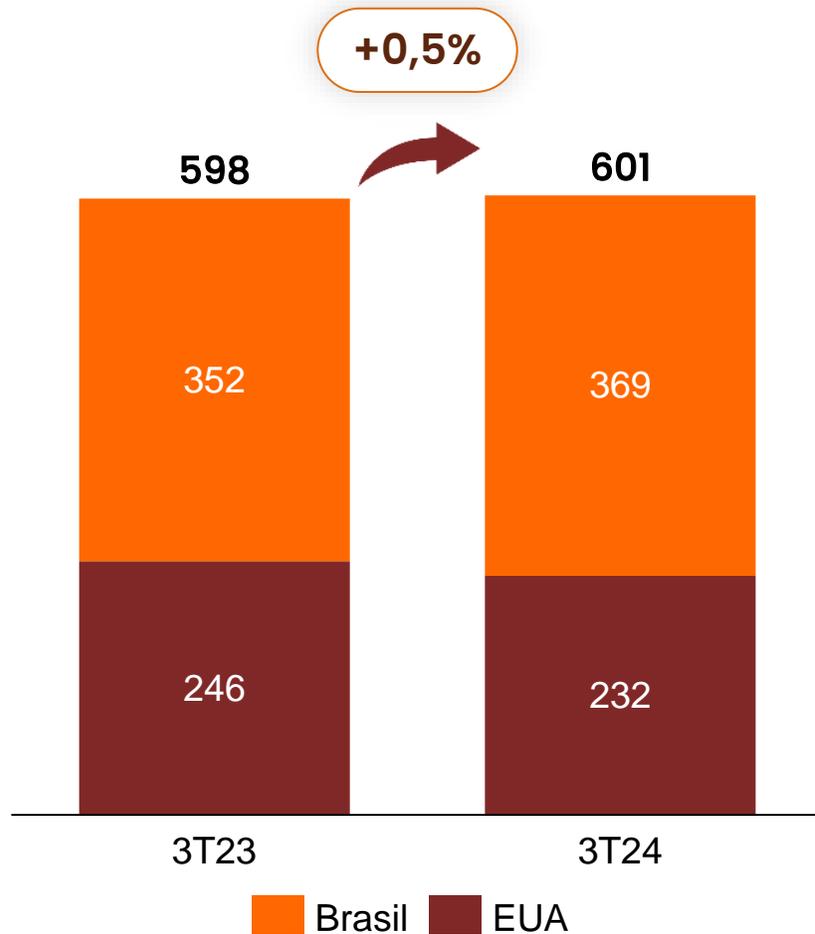


¹ - Vendas digitais nos canais: Totens, aplicativos próprios, aplicativos agregadores, programas de fidelidade e WhatsApp das marcas Frango Assado, KFC e Pizza Hut



Receita Líquida Global

(em R\$ milhões)



Crescimento em linha com ano anterior

Evolução +5% vs. 3T23



- Destaque KFC 21%
- Impacto fechamento de lojas
- Avanço em inovações

Retração -6% vs. 3T23



- Mercado *food* em retração
- Fechamento de lojas
- Base de comparação 3T23 atípica



PH

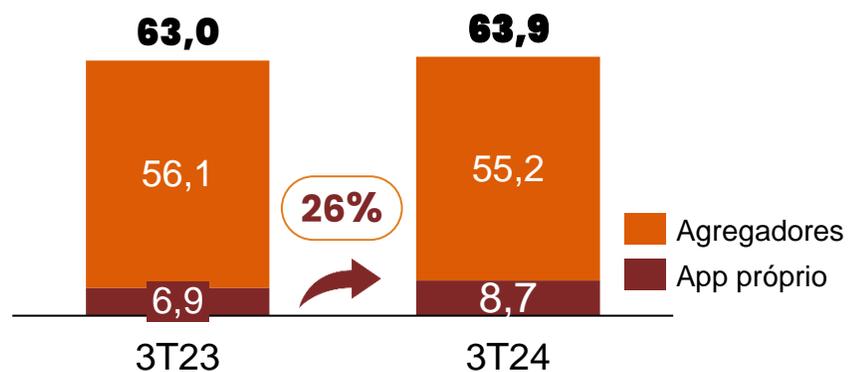
Dá um Hut



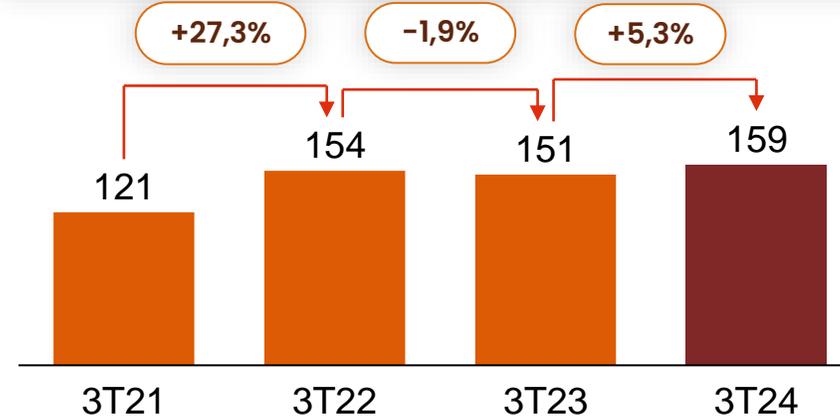
Destaques

- ✓ **Foco core**
- ✓ **Novas Ocasões de consumo**
- ✓ **Tráfego no aplicativo próprio**

Vendas Digitais, R\$ milhões



Vendas no Sistema, R\$ milhões



Venda Bruta Próprias + Franqueados

Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento



Índice base 100



PH

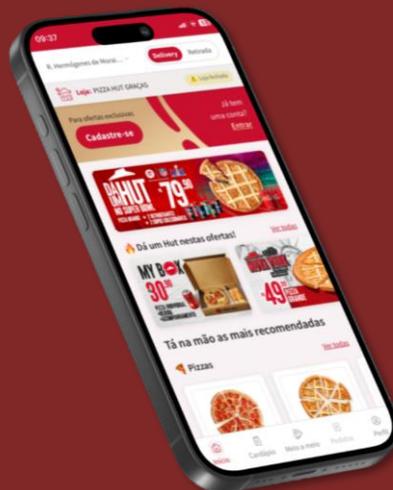
Prioridades

Novas ocasiões



Promo madrugada
Inovações

Rentabilidade



Aplicativo próprio
Controle operacional

Parcerias



AMPM, novos formatos
Franqueados



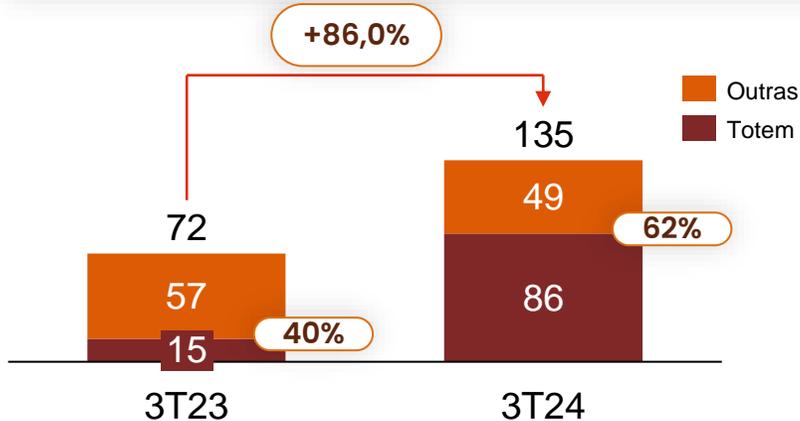
KFC

É para se esbaldar

Destaques

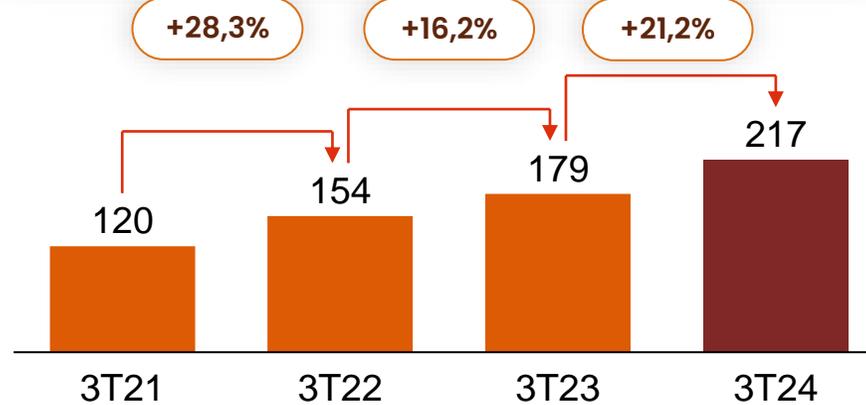
- ✓ Sistema 2x em três anos
- ✓ Redução vendas com agregadores
- ✓ Oportunidade Traffic driver

Vendas Digitais, R\$ milhões



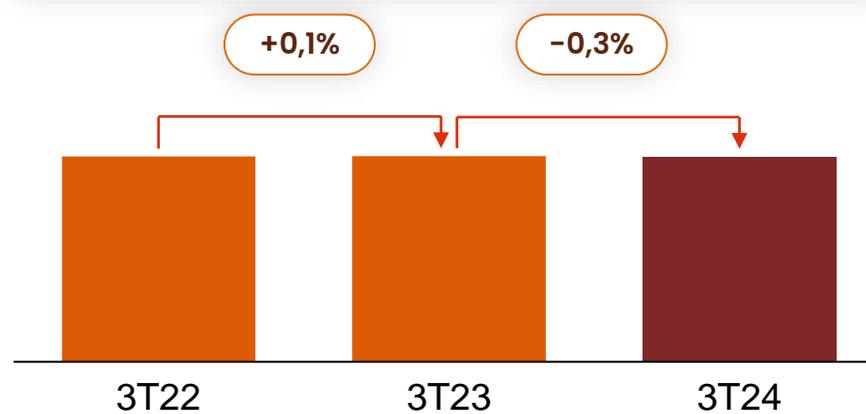
○ Participação

Vendas no Sistema, R\$ milhões



Venda Bruta Próprias + Franqueados

Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento



Índice base 100



KFC

Prioridades

É PRA SE
ESBALDAR

Traffic Driver



Aumento de Transações
Plataforma de valor

Operação



Disponibilidade de lojas
Maturação novas lojas

Novas ocasiões



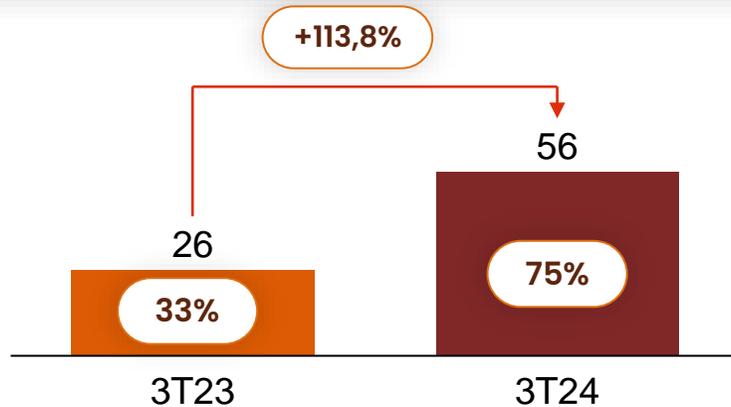
Lanche (Wrap)
Bowls

A melhor parada

Destaques

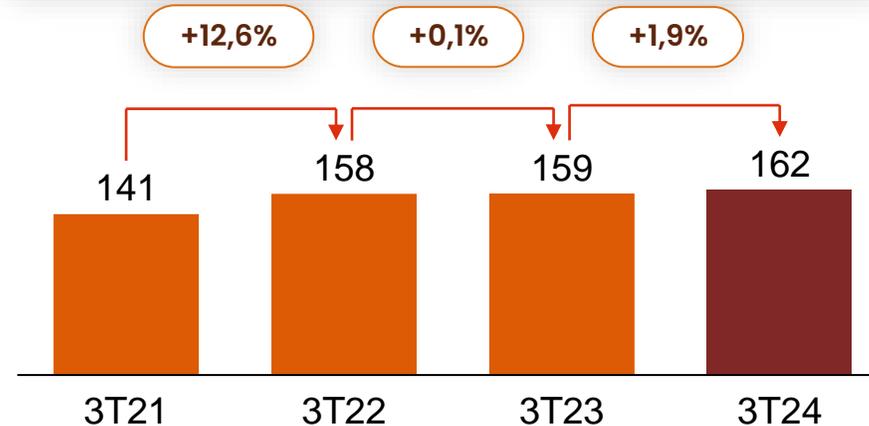
- ✓ **Controle de custo e despesas**
- ✓ **Revitalização e expansão**
- ✓ **Evolução mini-mercado**

Vendas Digitais, R\$ milhões

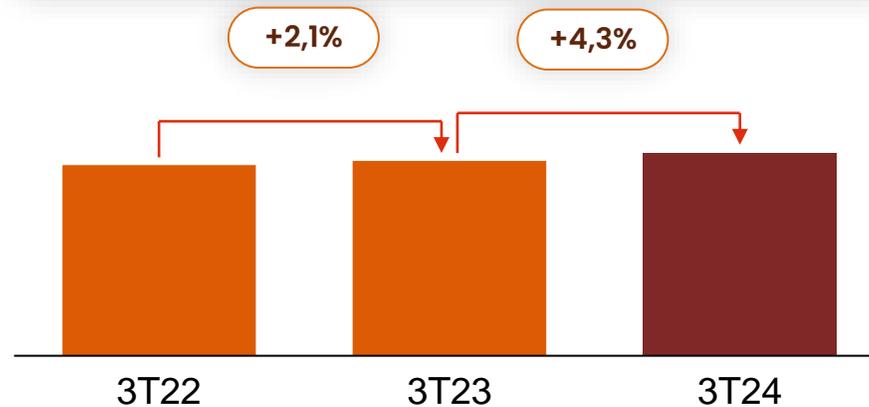


○ Participação vendas restaurantes

Vendas sistema "road", R\$ milhões



Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento

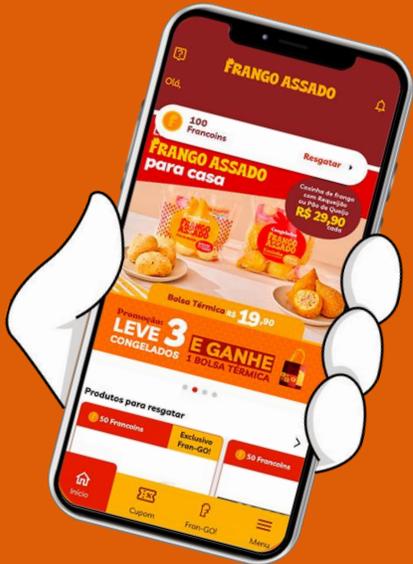


Índice base 100

Prioridades



Experiência



Fidelidade (CRM)
Ambiente e conforto

Comunicação e expansão



Sortimento de produtos



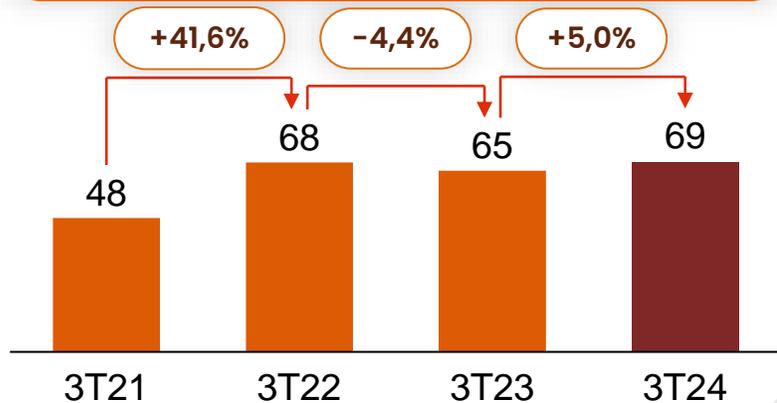
Derivados do core
Foco em qualidade

Catering, Brunella, Viena, Batata Inglesa

Destaques

- ✓ **Air Varejo: SSS e SST**
- ✓ **Execução operacional**
- ✓ **Reabertura Salgado Filho (POA)**

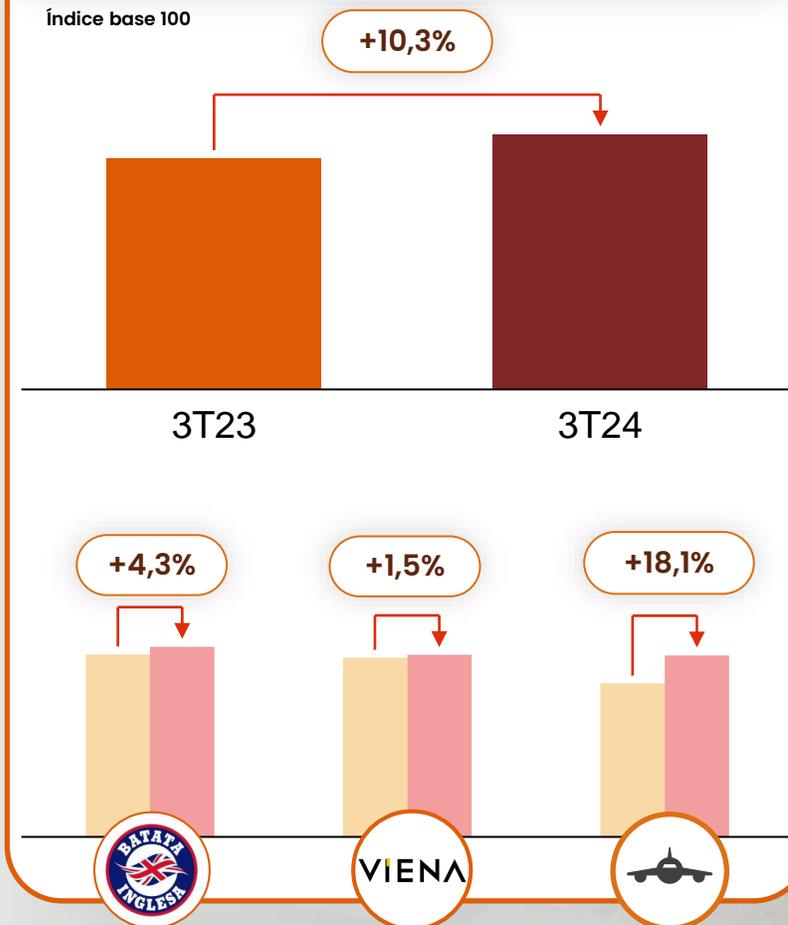
Vendas Sistema, R\$ milhões



Ex- POA

Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento

Índice base 100



Prioridades



Ampliação de
serviços prestados



Ajuste de portfólio
Experiência do cliente



Produtos
comunicação visual



MARGARITAVILLE

Marca Icônica

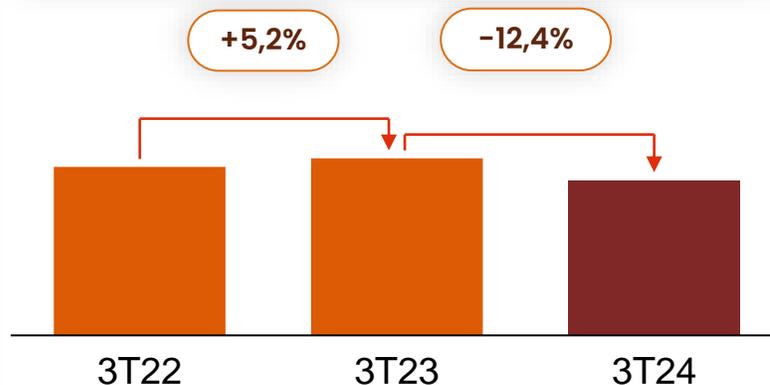
Destaques

- ✓ **3T23 atípico**
- ✓ **Encerramento de operações**
- ✓ **Cenário mercado adverso**

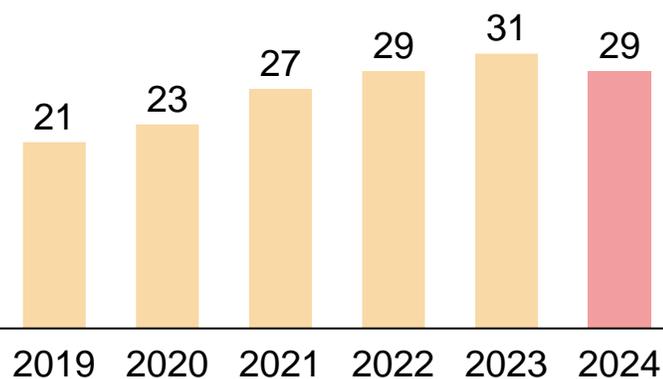
Vendas Restaurantes, R\$ milhões



Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento



Evolução número de lojas



Prioridades

Incremento de tráfego



Novo menu
Traffic driver

Experiência



Programa fidelidade
CRM

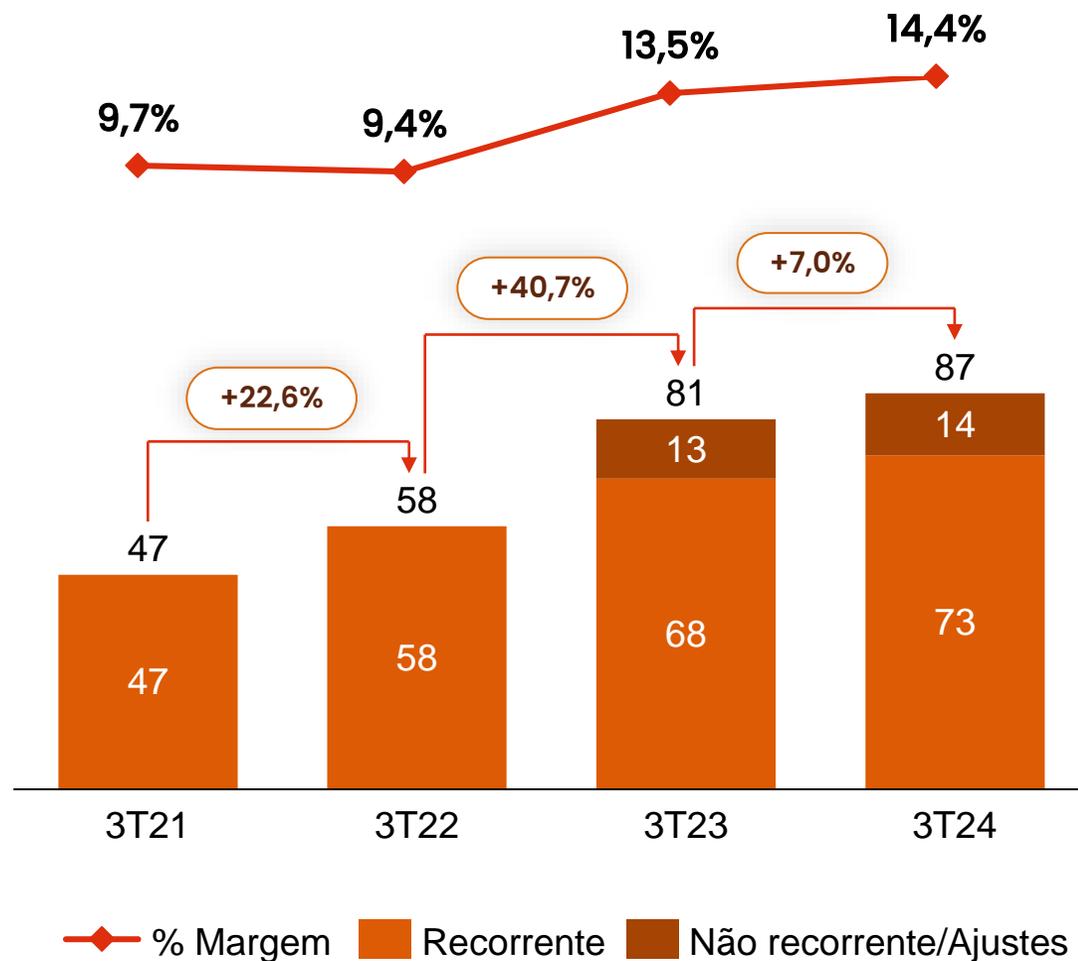
Rentabilidade



Lojas em maturação
Performance operacional

EBITDA Ajustado (Global)

(em R\$ milhões)



Crescimento de 7,0% no EBITDA Ajustado



EBITDA recorrente +10%



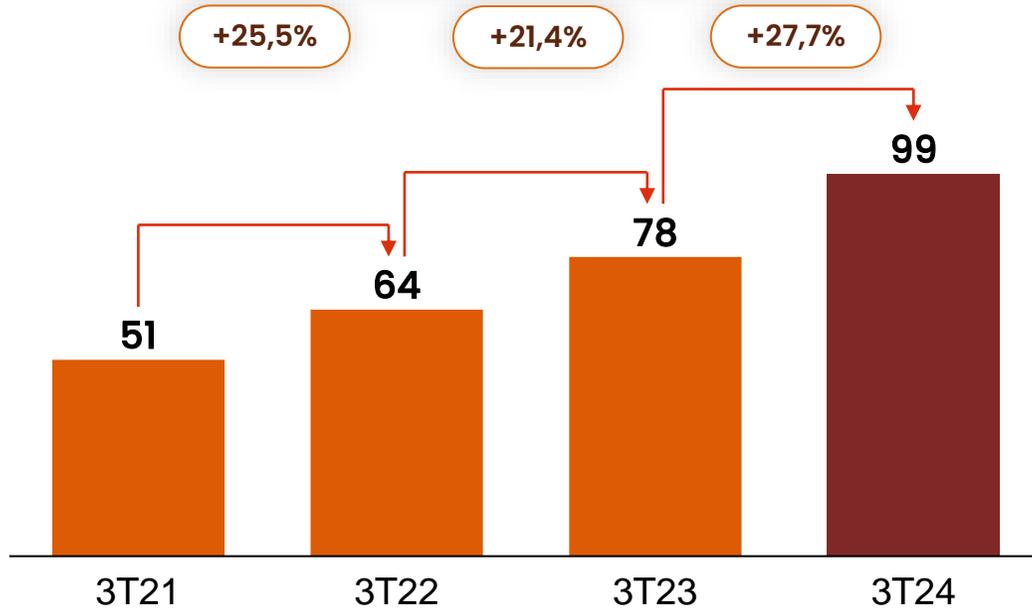
Redução de 6,5% no G&A corporativo



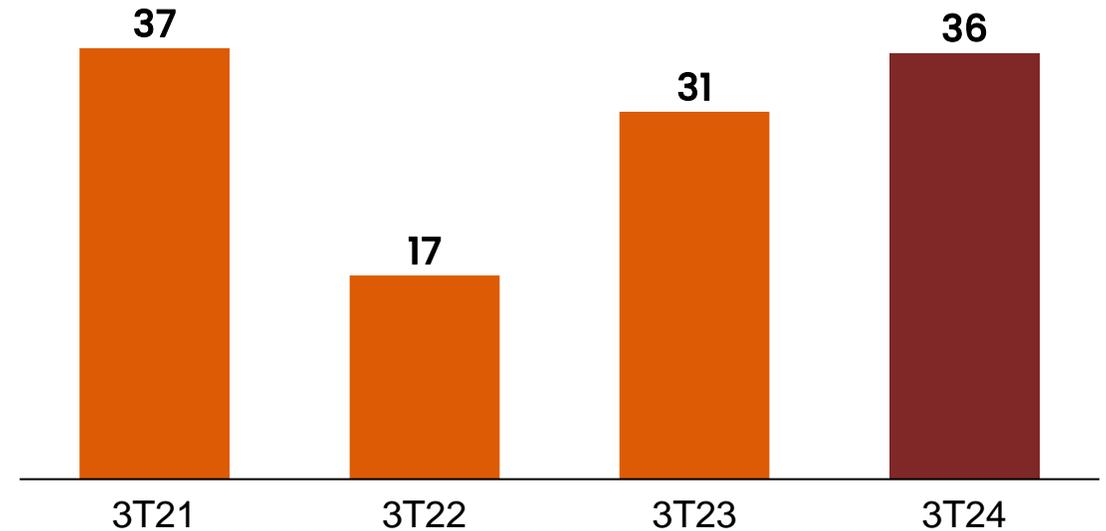
Operações Brasil nos segmentos Road e Air

Fluxo de Caixa e Investimentos

Fluxo de Caixa Operacional
R\$ milhões



Investimentos em CAPEX
R\$ milhões

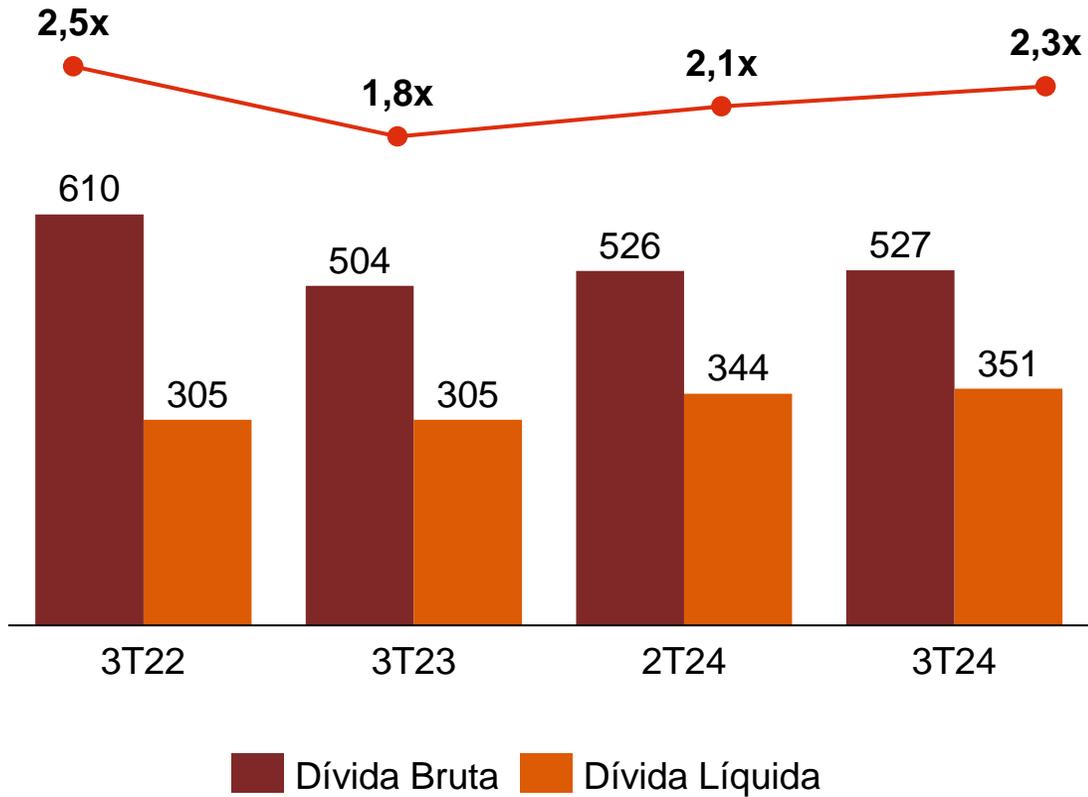


- Crescimento do EBITDA
- Gestão de capital de giro
- Fluxo de caixa livre +35%

- Cronograma de abertura de lojas
- Novos modelos de lojas
- Projetos estratégicos

Estrutura de Capital

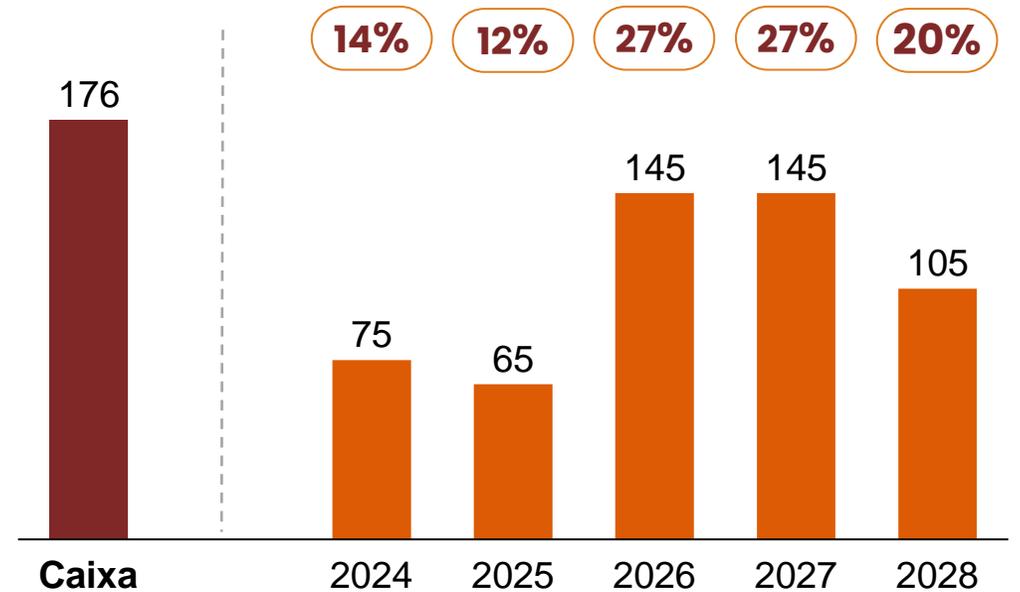
Métricas de Endividamento



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

Estrutura da Dívida

R\$ milhões e % da dívida total



- Prazo médio: 41 meses
- Alavancagem financeira dentro dos covenants
- Liquidez

FOCO



**Excelência
operacional**



**Evolução tráfego e
margens**



**Experiência do
cliente**



FRANGO ASSADO

72

anos



**Baixe o APP e
proveite descontos
imperdíveis**

