

4T24 | MEAL3

Apresentação de Resultados

MEAL

B3 LISTED NM

FRANGO ASSADO



VIENA



Brunella

R A CATERING



FRANGO ASSADO

Restaurante
bom tem
dono!



Estratégia IMC

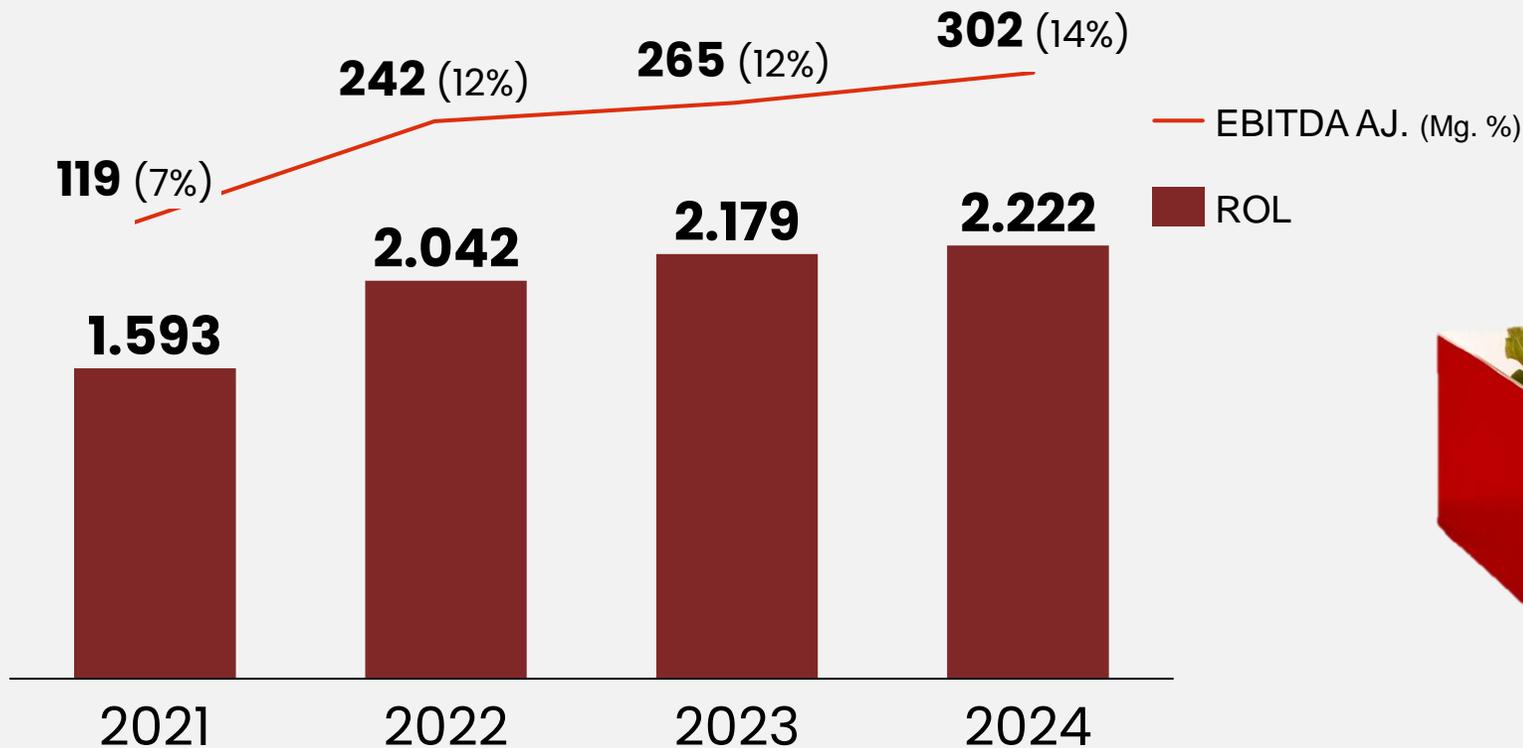
2021 – 2024!


**EFICIÊNCIA
OPERACIONAL**


**DISCIPLINA
FINANCEIRA**


**ACELERAR
EXPANSÃO**

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



Destques

	4T24	2024
Same Store Sale (%YoY – Ex Postos)	+ 4% + 1% Brasil Cons.	+ 3% 0% Brasil Cons.
Receita Sistema (R\$ milhões)	R\$ 796 + 2,2% vs. 4T23	R\$ 3.137 + 2,6% vs. 2023
Receita Líquida (R\$ milhões)	R\$ 547 + 1,8% vs. 4T23	R\$ 2.222 + 2,0% vs. 2023
EBITDA Ajustado Crescimento %YoY	R\$ 64 Mi -3,0% (+23,6% Rec.) vs. 4T23	R\$ 302 Mi +13,9% (+21,1% Rec.) vs. 2023
Dívida Líquida/EBITDA	2,4x	





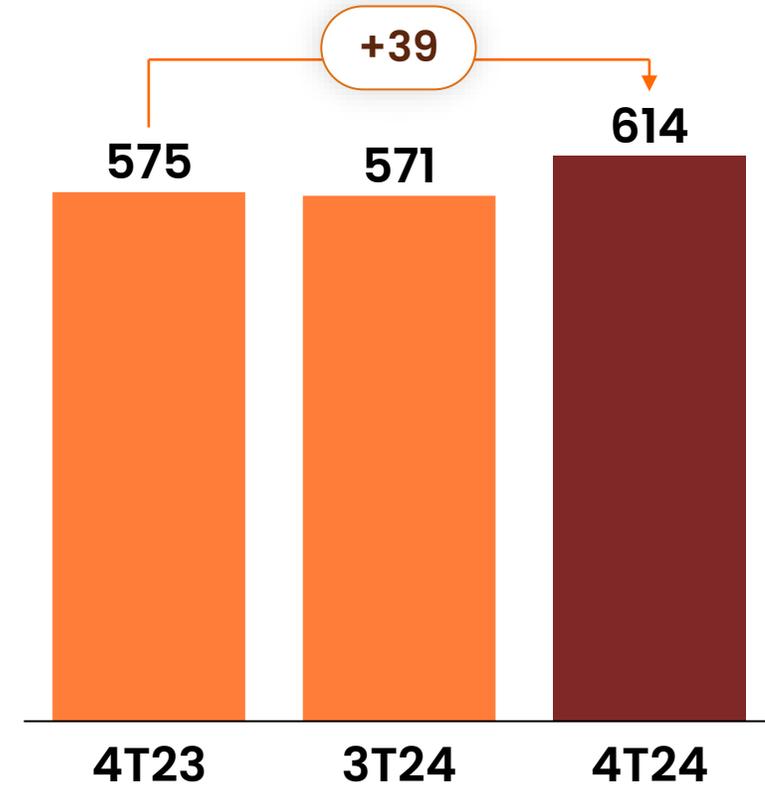
Número de Lojas 4T24

Total do sistema:

614 unidades

54% lojas próprias

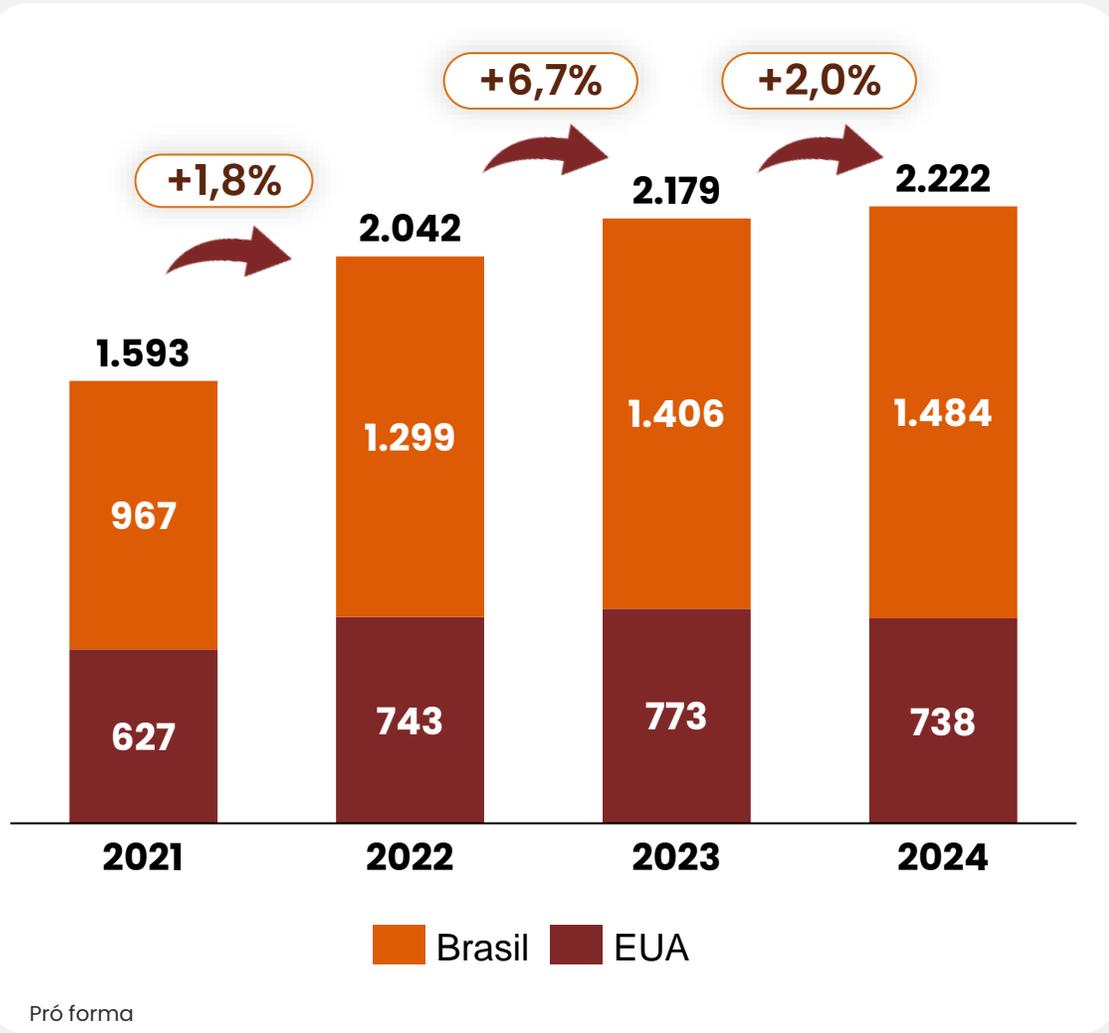
Evolução do # de Lojas¹



¹ - Excluindo operações descontinuadas

Receita Líquida Global

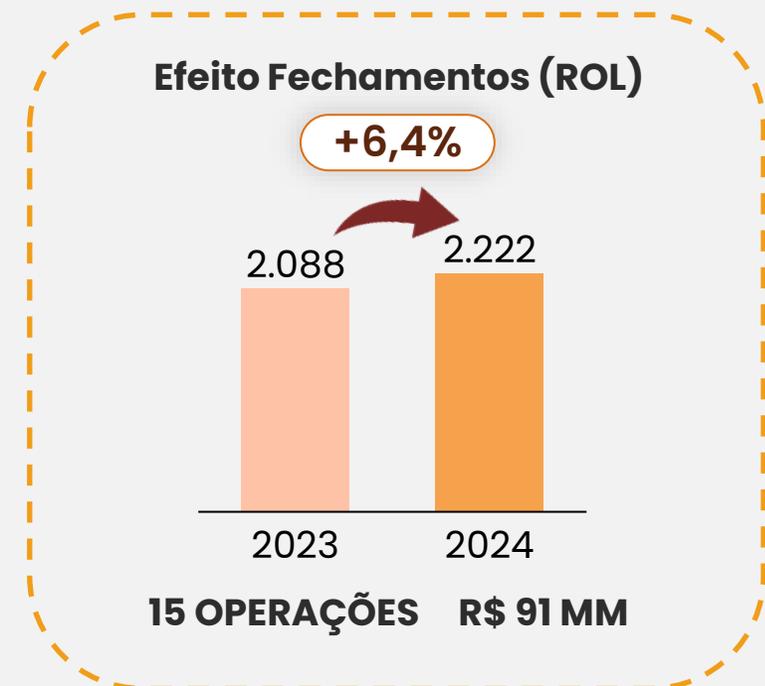
(em R\$ milhões)



Evolução +8,3% vs. 4T23 e **+5,6%** vs. 2023

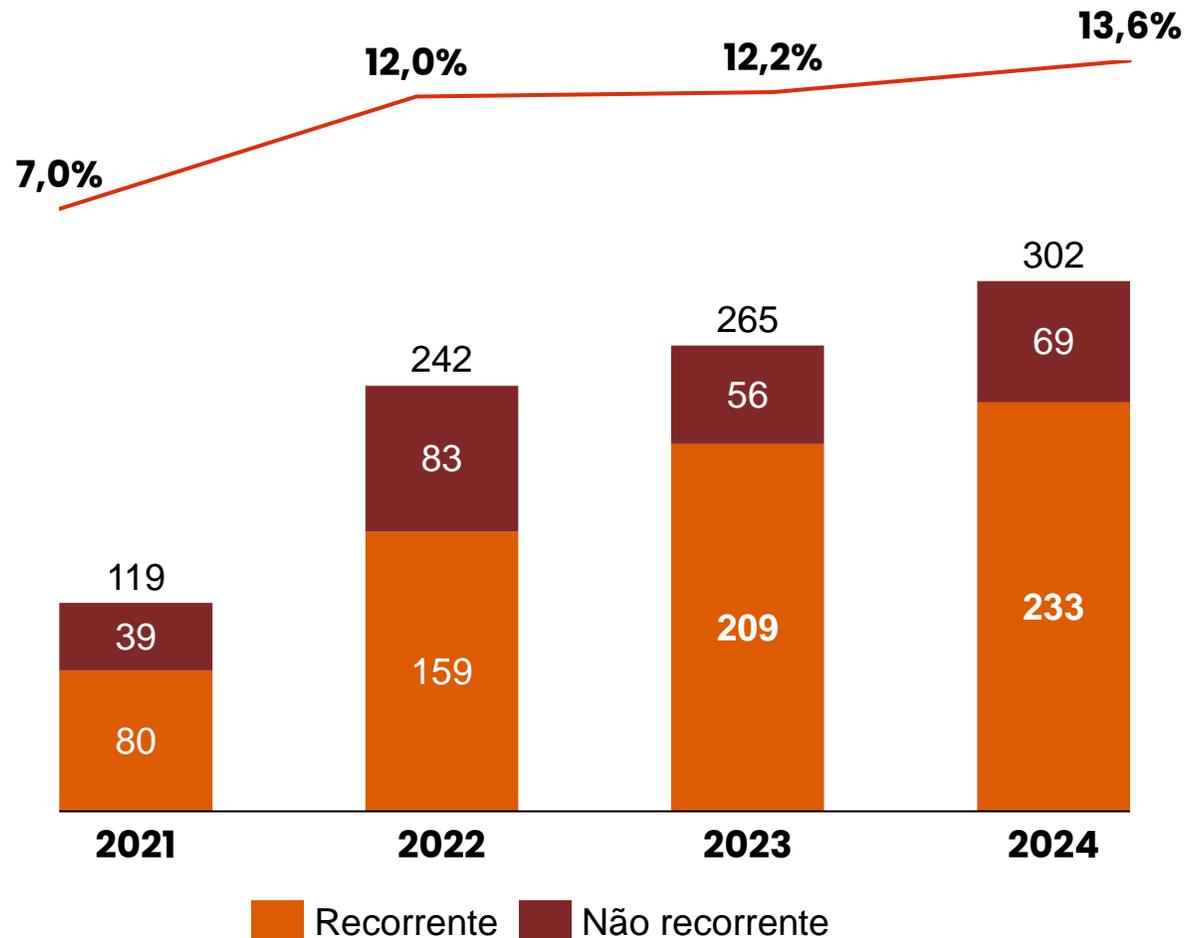


Retração -14,3% vs. 4T23 e **-4,5%** vs. 2023



EBITDA Ajustado (Global)

(em R\$ milhões)



Crescimento de 13,9% no EBITDA Ajustado do ano



-4% vs. 4T23 e **+27%** vs. 2023



-2% vs. 4T23 e **+3%** vs. 2023



Evolução da margem bruta



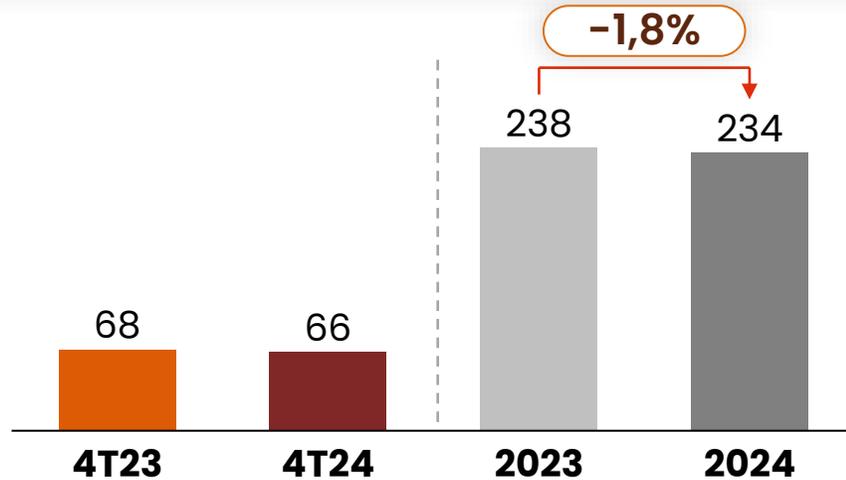
Redução de 8% no G&A corporativo



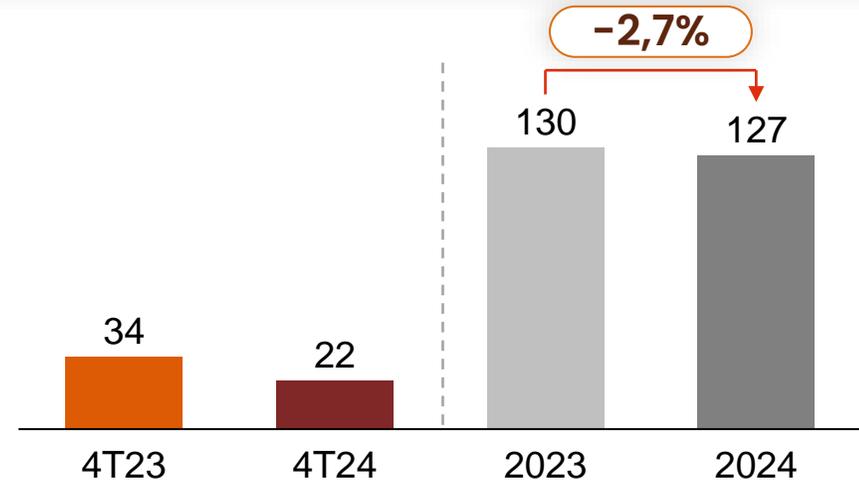
Fechamento de lojas deficitárias

Fluxo de Caixa e Estrutura de Capital

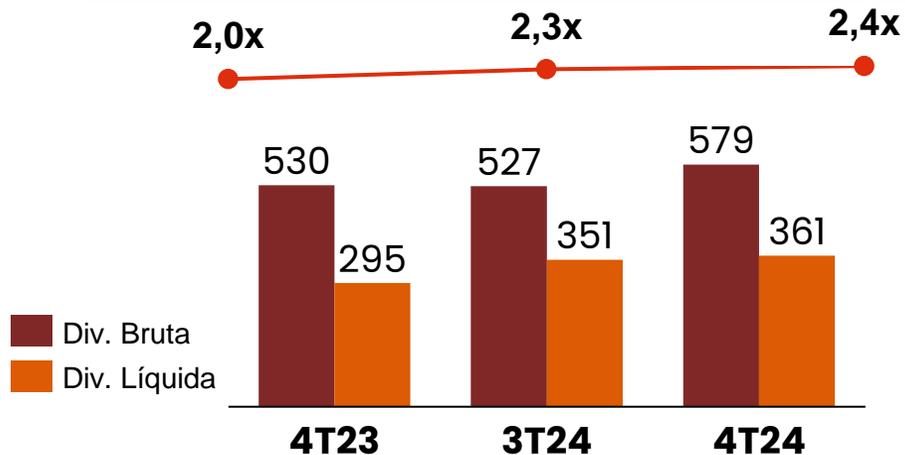
Fluxo de Caixa Operacional (R\$ milhões)



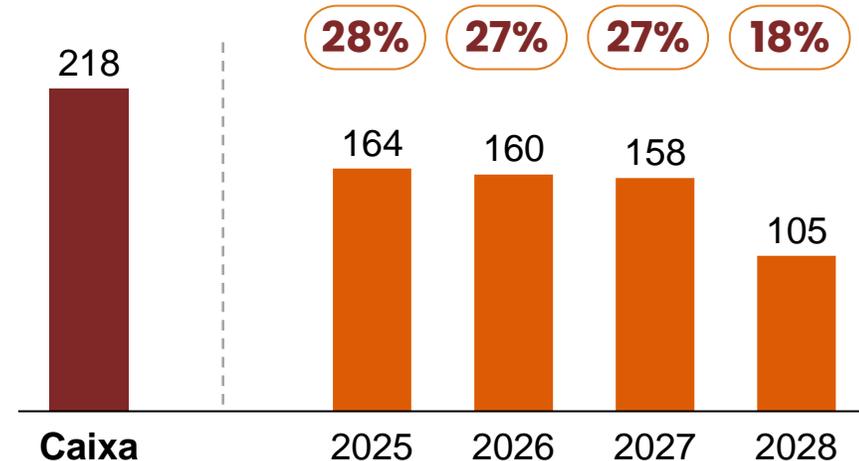
Investimentos em CAPEX (R\$ milhões)



Métricas de Endividamento



Estrutura da Dívida (R\$ milhões)



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



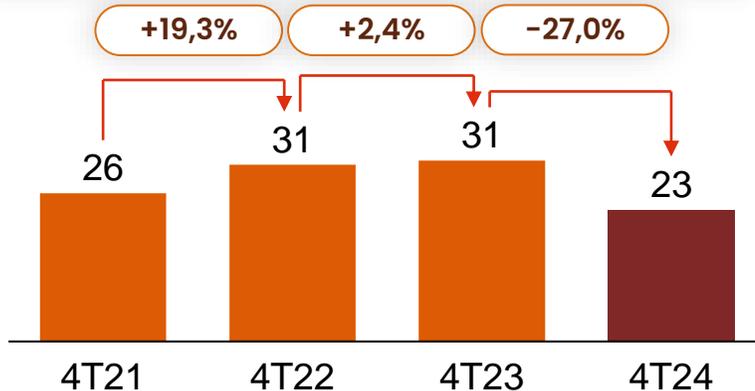
ESTADOS UNIDOS

MARGARITAVILLE

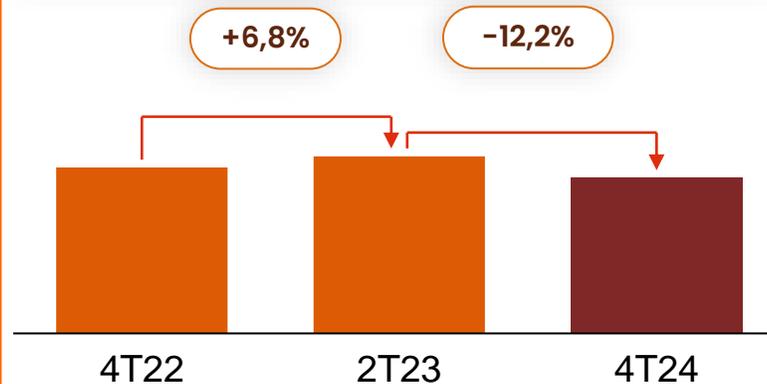
Destaques

- ✓ **Fechamento operação Las Vegas**
- ✓ **Ramp-up NY, Boston e Atlanta**
- ✓ **Ticket médio / Eventos**
- ✓ **Base de comparação**

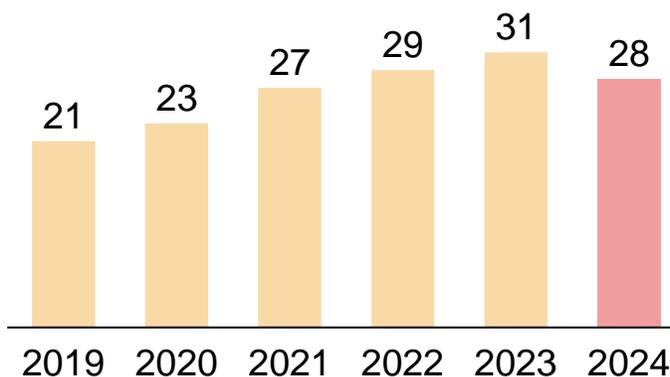
ROL Restaurantes, US\$ milhões



Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento



Evolução número de lojas



Índice base 100

MARGARITAVILLE

Incremento de tráfego



Novos produtos
Melhoria qualidade

Eficiência operacional



Alocação de equipe
Gestão de fluxo

Performance novas lojas



Aceleração maturação
Remodelação das unidades

Catering, Brunella, Viena, Batata Inglesa

Destaques

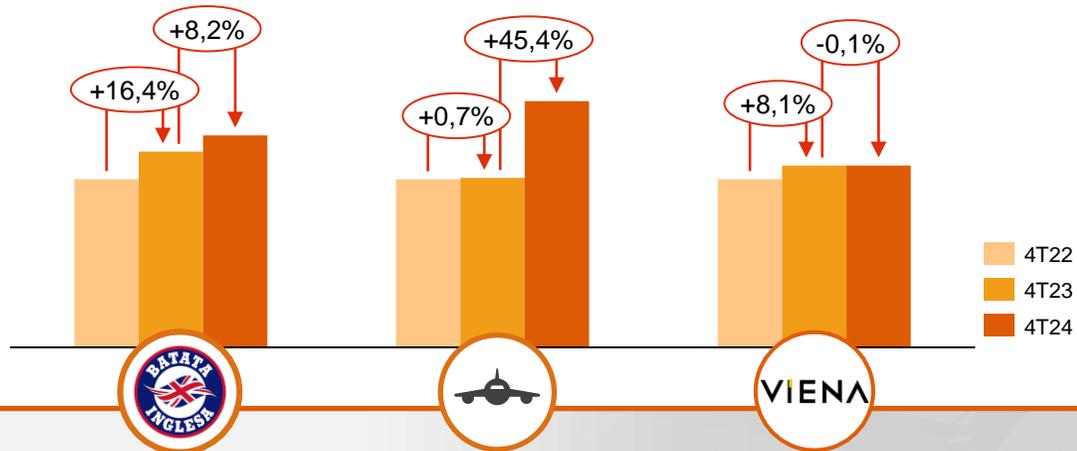
- ✓ **Melhoria no portfólio de produtos**
- ✓ **Posicionamento de marca**
- ✓ **Renovações de contrato**

Vendas Sistema, R\$ milhões



Ex- POA

Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento





PH

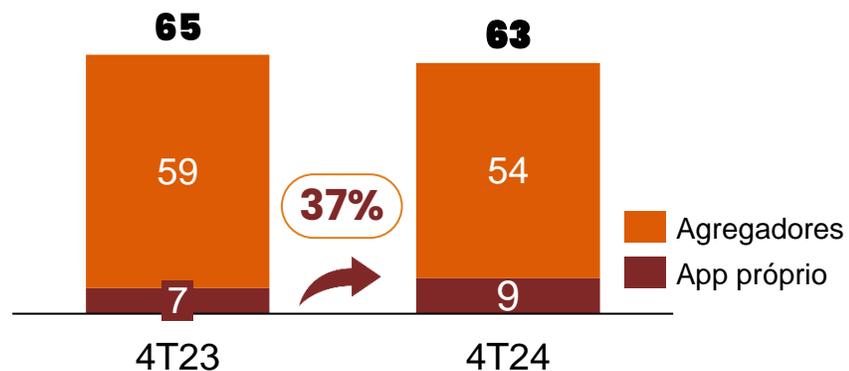
Dá um Hut



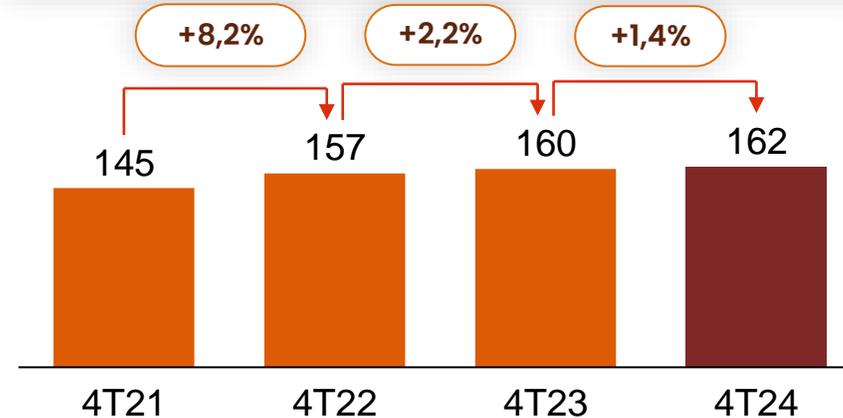
Destaques

- ✓ **Revisão promoções delivery**
- ✓ **Evolução app próprio**
- ✓ **Formato lojas**

Vendas Digitais, R\$ milhões

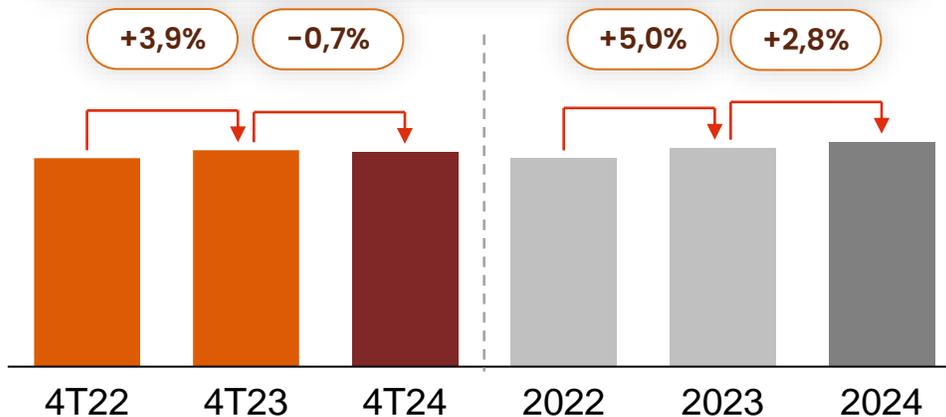


Vendas no Sistema, R\$ milhões



Venda Bruta Próprias + Franqueados

Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento



Índice base 100



PH

Prioridades

Aumento de Transações



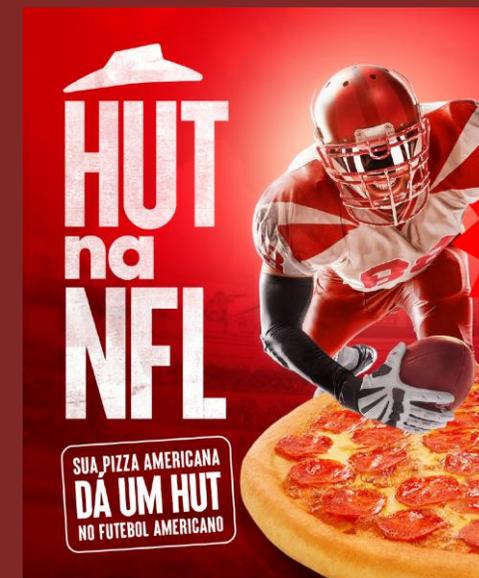
“De um produto, para uma pizzeria”

Rentabilidade



Share canais próprios
Operação

Frequência de consumo



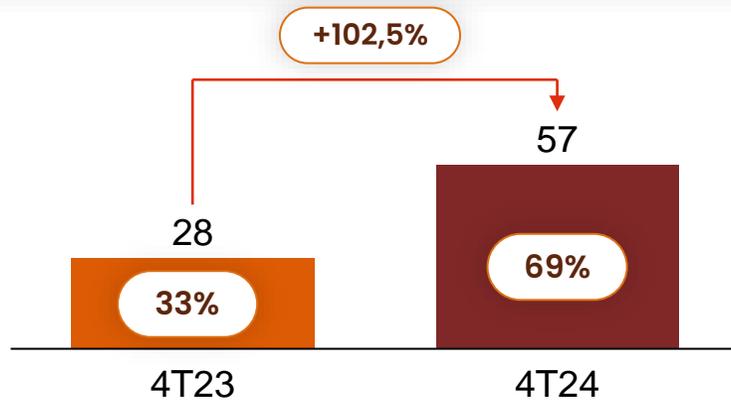
Parcerias
CRM

A melhor parada

Destaques

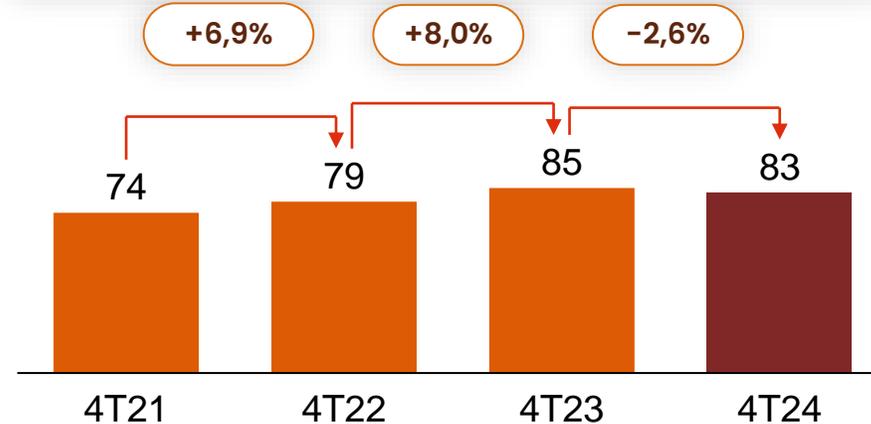
- ✓ **Fechamento de lojas deficitárias**
- ✓ **Melhoras nas margens**
- ✓ **Foco experiência do cliente**
- ✓ **Plano de expansão**

Vendas Digitais, R\$ milhões

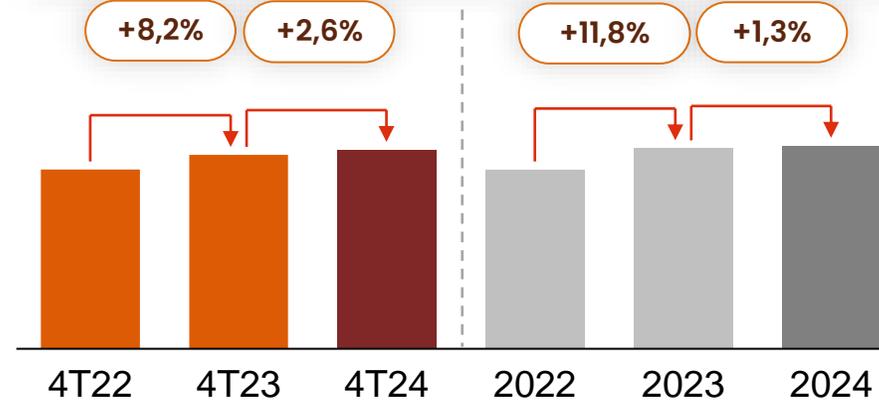


○ Participação vendas restaurantes

Vendas sistema "restaurantes", R\$ milhões



Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento



Índice base 100 / Restaurantes



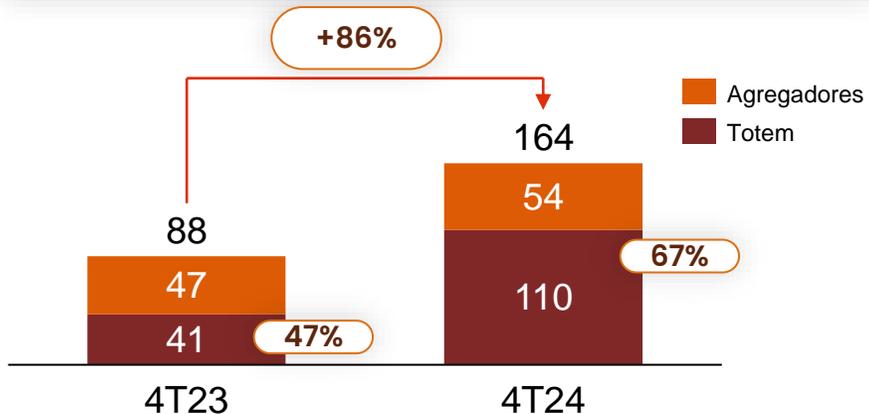
KFC

É para se esbaldar

Destaques

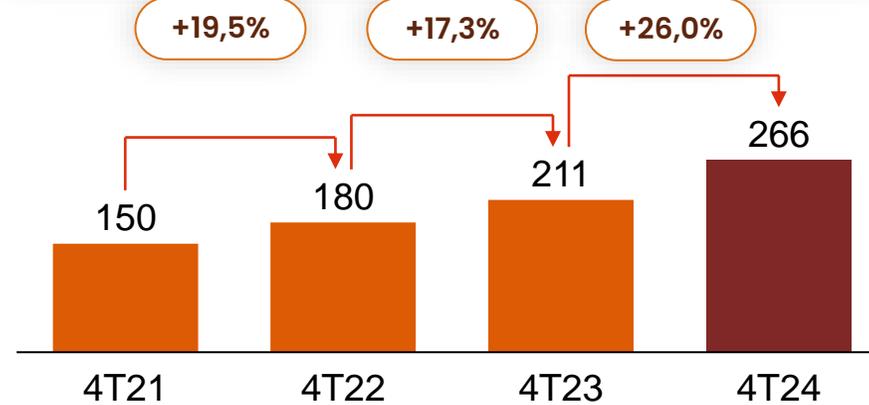
- ✓ **Recuperação do canal de balcão**
- ✓ **Ampliação das ocasiões de consumo**
- ✓ **Gestão e controle operacional**

Vendas Digitais, R\$ milhões



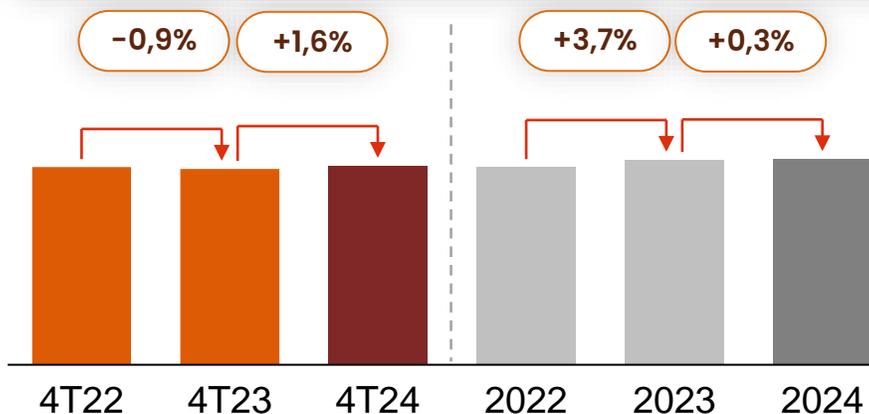
○ Participação totem no digital total

Vendas no Sistema, R\$ milhões



Venda Bruta Próprias + Franqueados

Vendas Mesmas Lojas, % Crescimento



Índice base 100



KFC

DEAL – JV KFC



Objetivo

Acelerar crescimento da marca no Brasil



O sócio

Expertise operacional KFC
Grupo capitalizado



Escopo

Sócio compra controle (58%)
por US\$ 35mm
Valuation de US\$ 60mm
Capitalização da JV pelo sócio
Suporte BackOffice IMC



Impactos

KFC: Operação, supply chain, estrutura dedicada e Capital

IMC: Redução dívida, Eliminação da obrigatoriedade de Capex futuro na marca





VENDAS E MARGEM



CLOSING DO DEAL



EXPERIÊNCIA DO CLIENTE



DISCIPLINA FINANCEIRA



2 **CRUNCH SALAD**
19,90
POR
R\$



CHEF ÉRICK JACQUIN

VOCÊ MERECE MAIS.

