



**FRANGO ASSADO**

**Call de Resultados**  
**3° Trimestre 2023**

# Sonho Grande

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



# Destques

Vendas Mesmas Lojas  
(Ex. postos)

**3T23**  
2,1% / 0,7%  
Consolidado / Brasil

**9M23**  
5,3% / 6,6%  
Consolidado / Brasil

Receita Líquida

+1,0%  
vs. 3T22

+5,8%  
vs. 9M22

EBITDA Ajustado  
(consolidado)

R\$ 93,6Mi  
+16,5%

R\$ 230,4Mi  
+29,4%

% Margem EBITDA Ajustado

14,5%  
+193 bps

12,9%  
+249 bps

EBITDA/Dívida Líquida

1,8X

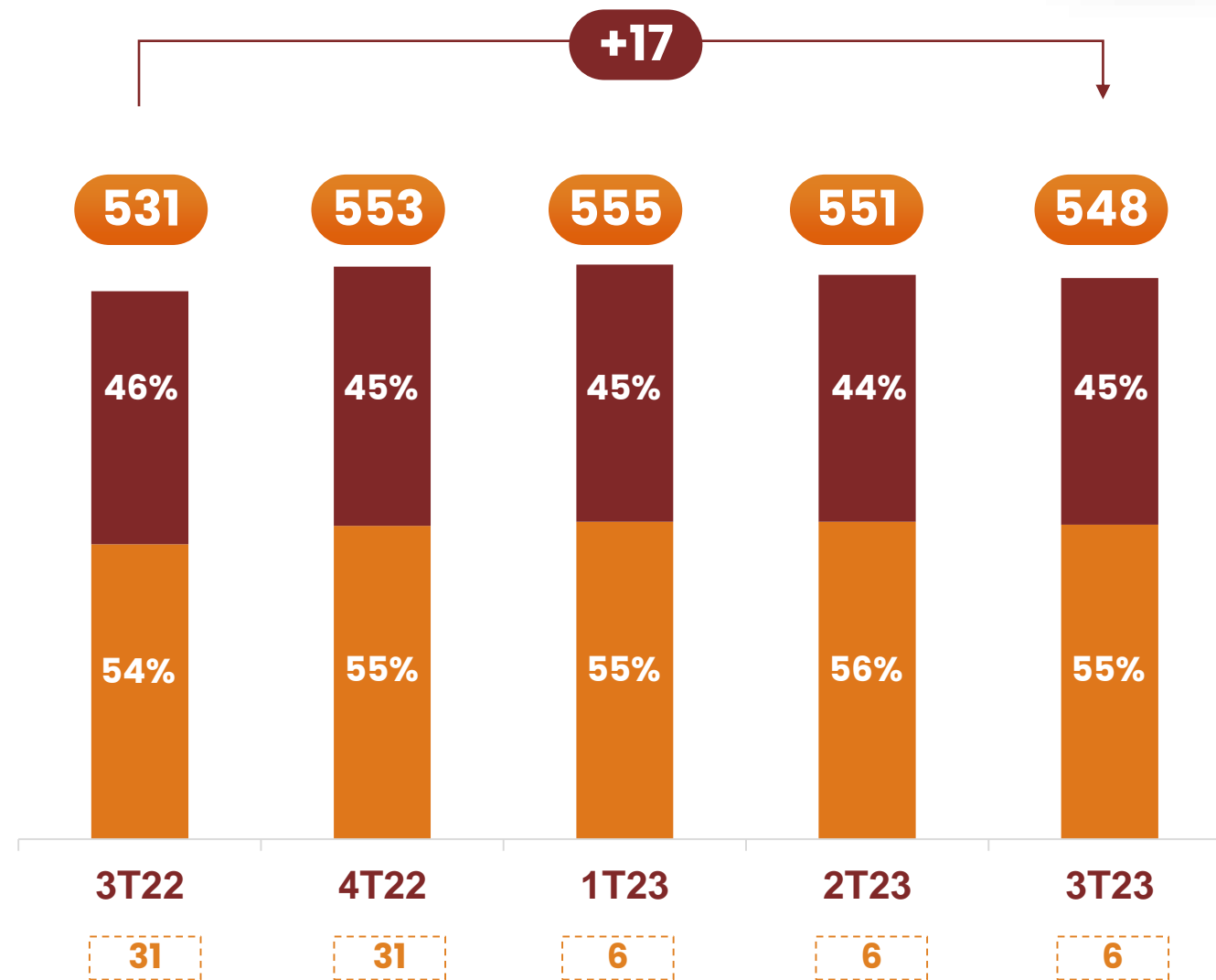
1,8X

# Número de Lojas 3T23

Total do sistema:

## 548 unidades

55% lojas próprias



Operações descontinuadas

■ Lojas próprias ■ Franquias

# Vendas nas mesmas lojas\*

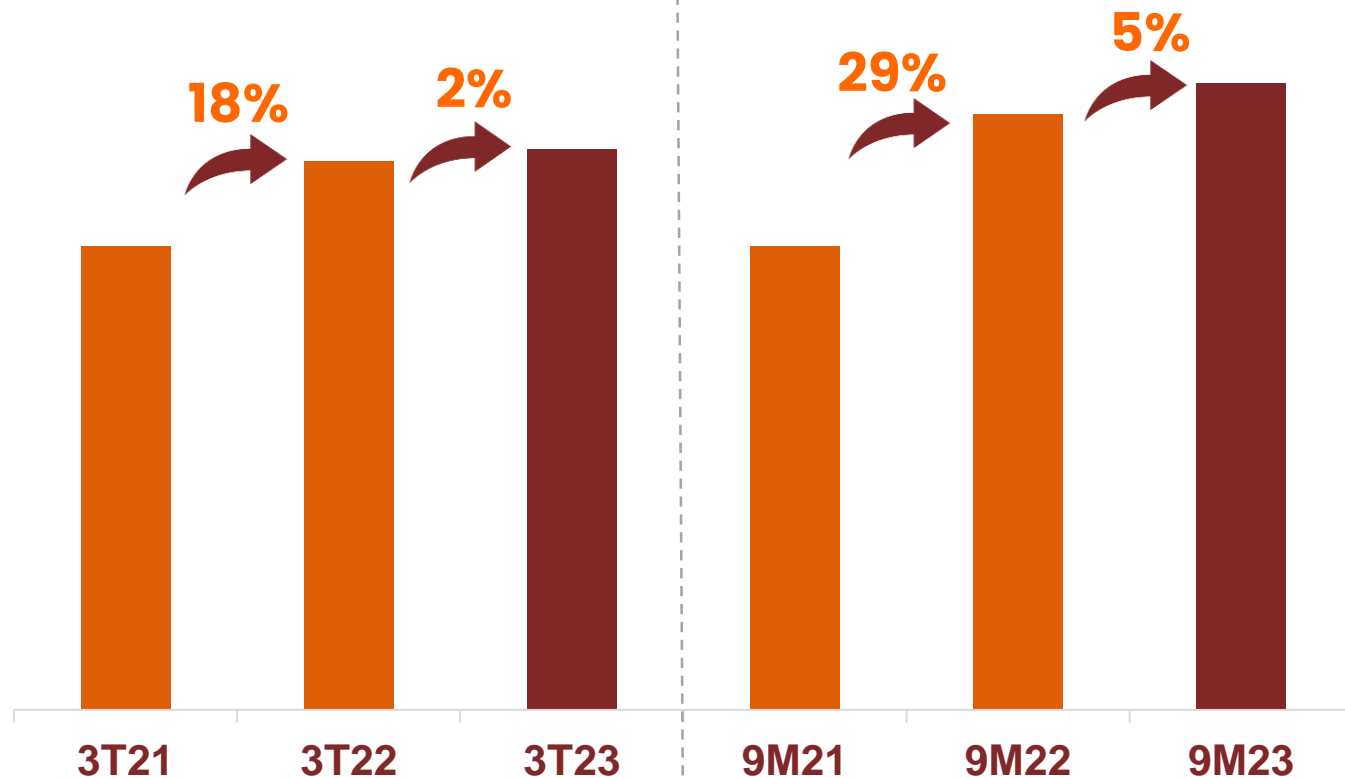
**+ 2%**

vs. 3T22

**+ 5%**

vs. 1ºS22

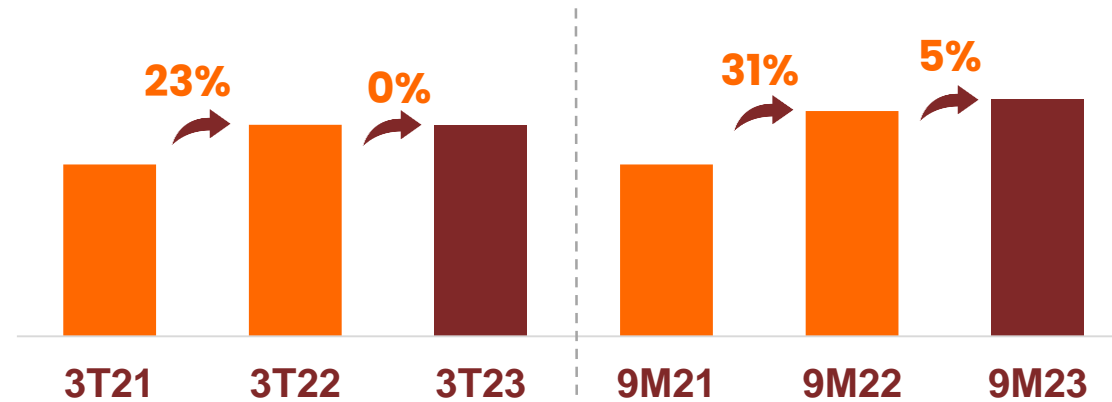
Crescimento vs. ano anterior



\*Ex. Postos.



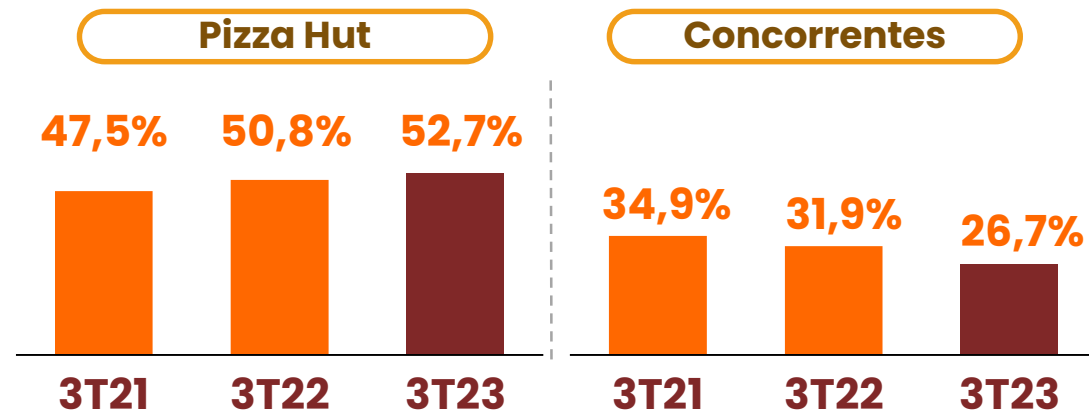
### Crescimento SSS vs. ano anterior



- Foco rentabilidade, balcão
- Avanço canais próprios (APP e call center)
- Inovações: massa fina/pastas



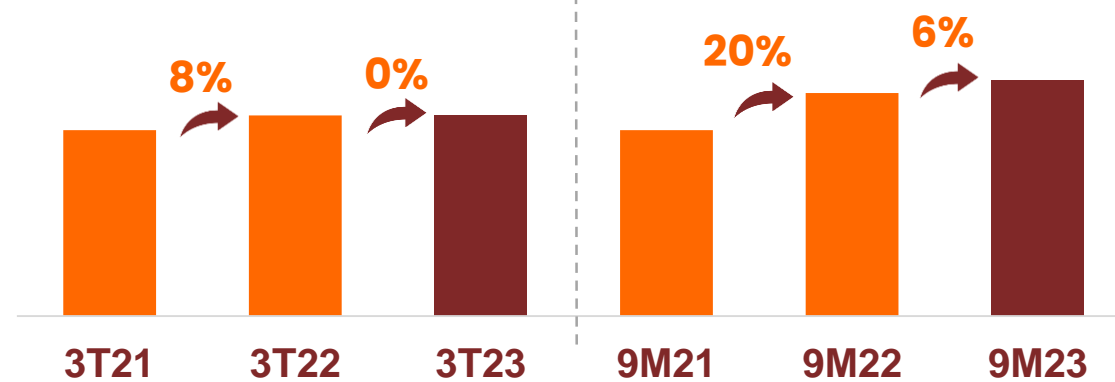
### % Reconhecimento Melhor Pizza





### Crescimento SSS vs. ano anterior

- Foco rentabilidade, desafio balcão
- Avanço vendas digitais (autoatendimento)
- Nível de serviço: maior NPS fast food

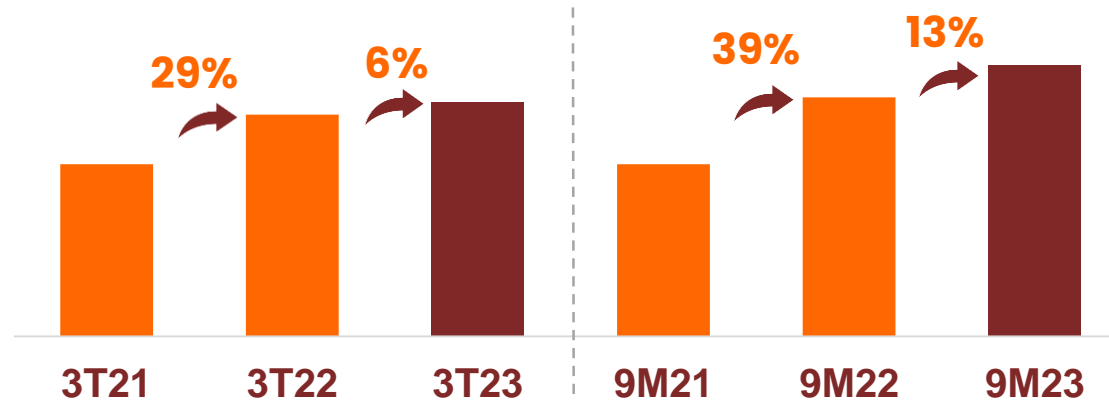


- Crescimento da plataforma de fidelidade
- Novos formatos e reformulação de lojas
- Crescimento de tráfego na lojas

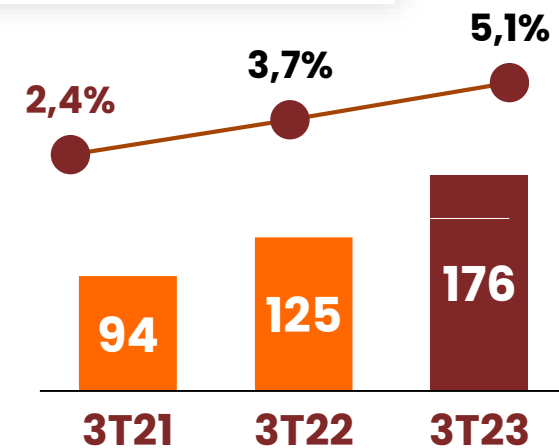


## Crescimento SSS vs. ano anterior

Restaurantes



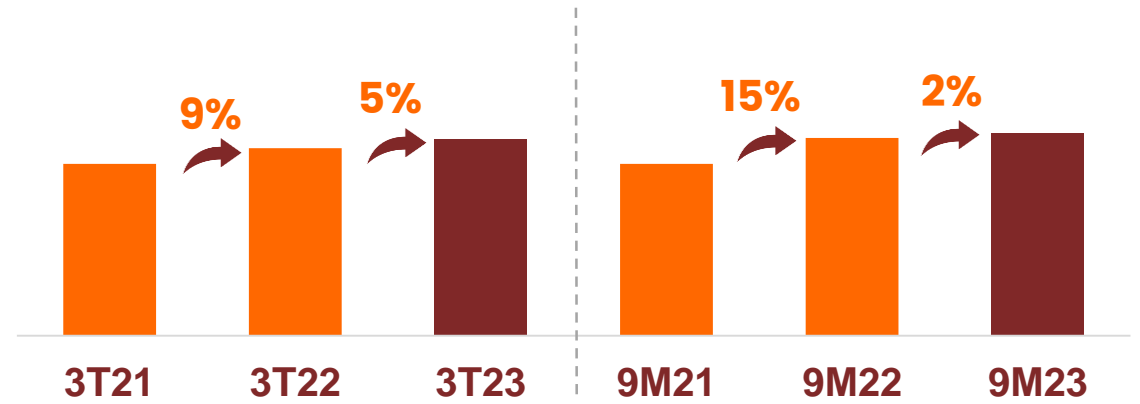
## Programa de Fidelidade





**Crescimento SSS vs. ano anterior**

Em US\$



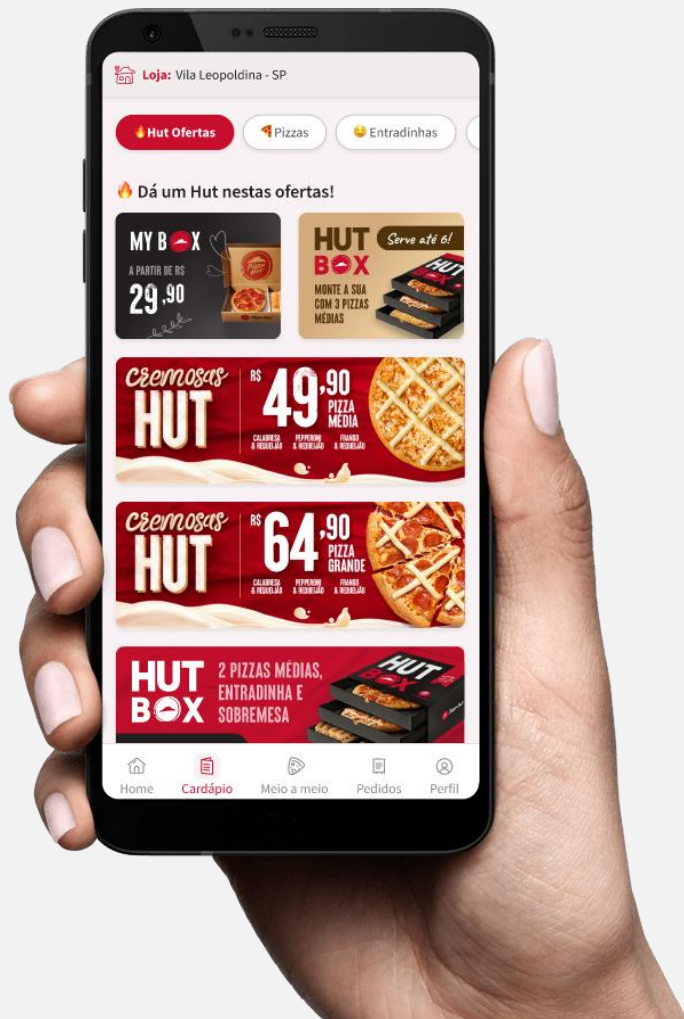
- **Demanda Verão, custo labor**
- **Despesas pré-operacionais**
- **Novas aberturas, ramp-up Atlanta/NYC**



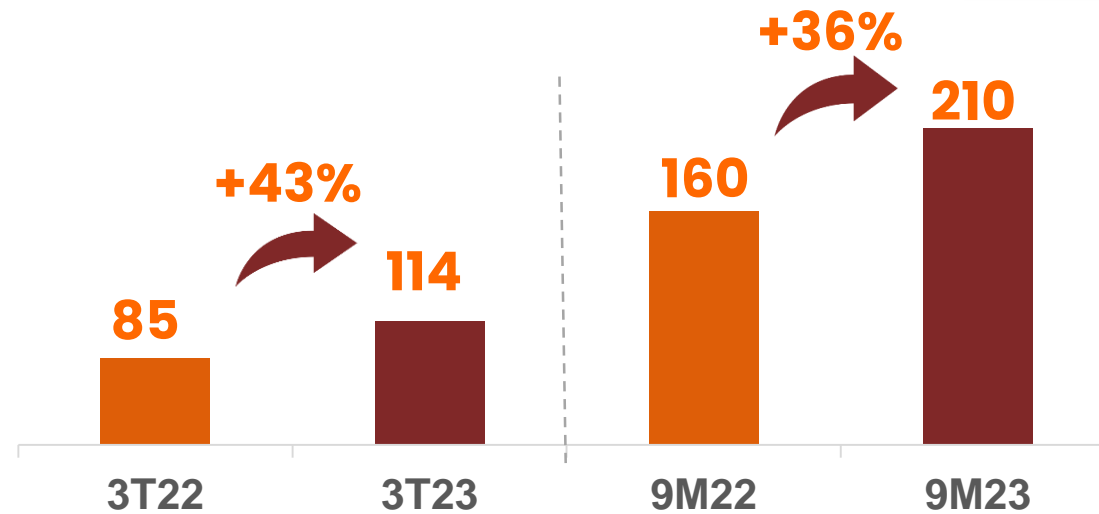
**Boston, MS**

**Inauguração Novembro/23**

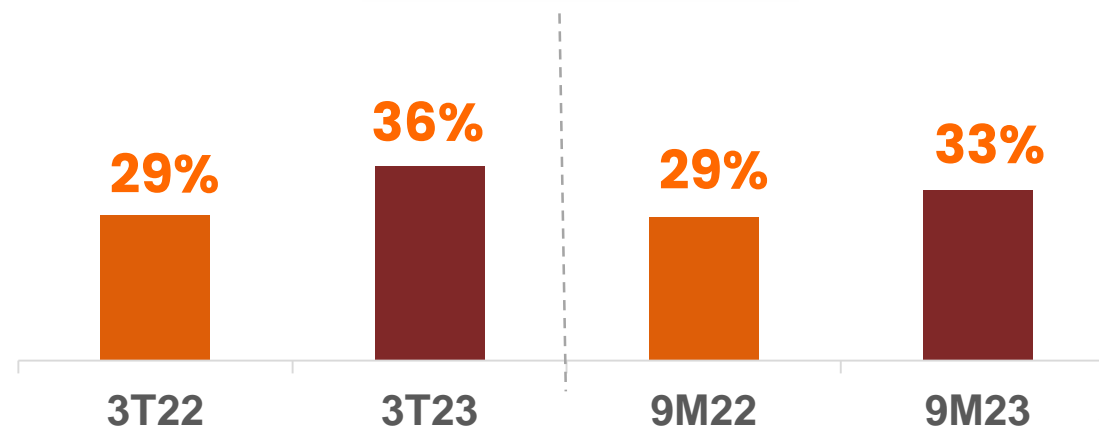
# Vendas Digitais PH e KFC



Vendas Digitais  
em R\$ Milhões

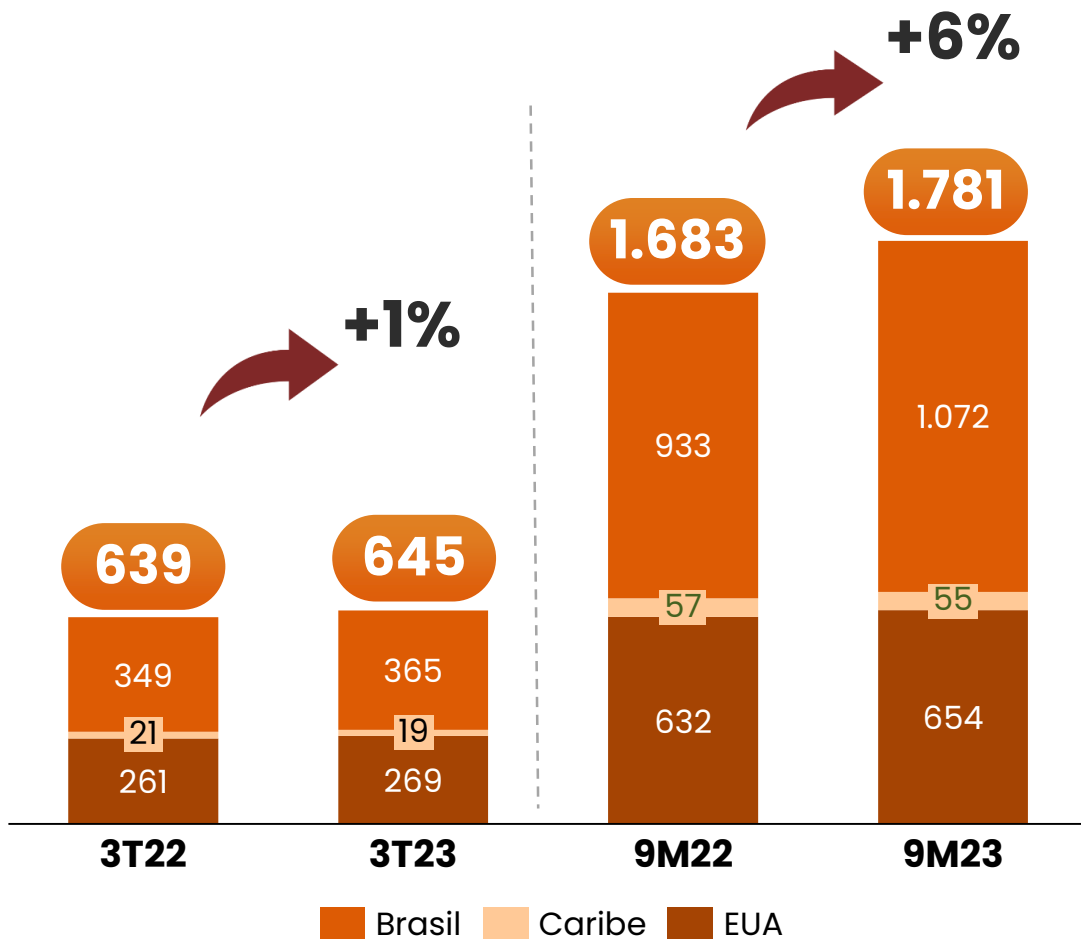


% Participação



# Receita Líquida (Global)

(em R\$ milhões)



## Restaurantes Brasil +9%



**+7,6%** vs. 3T22 / **+16,9%** vs. 9M22  
Evolução todas as marcas, redução catering/postos



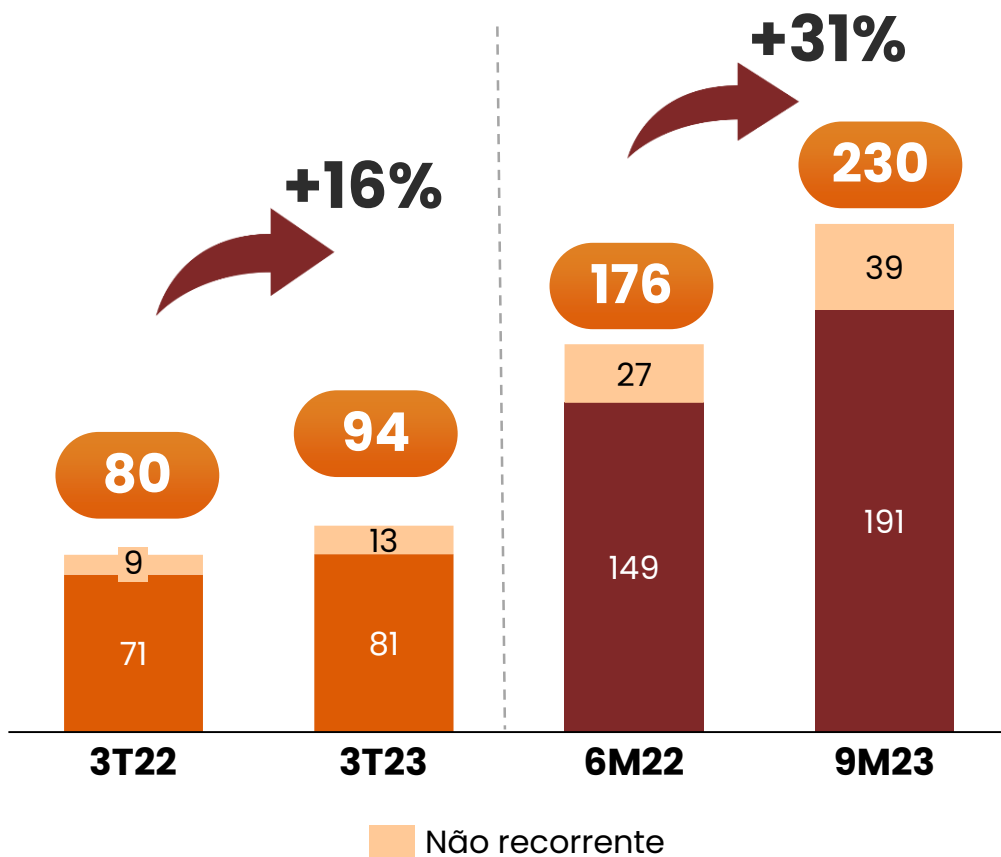
**+4,9%** vs. 3T22 / **+6,2%** vs. 9M22 (USD)  
Avanço SSS, menor demanda Verão, gestão de preços



**-8,1%** vs. 3T22 / **+5,8%** vs. 9M22 (COP)  
Falência cia. aérea, Fluxo aeroportos

# EBITDA Ajustado (Global)

(em R\$ milhões)



\*EBITDA em IFRS.

## Crescimento de 31% no EBITDA Ajustado nos 9M23



Evolução EBITDA 4-wall



Alavancagem Operacional



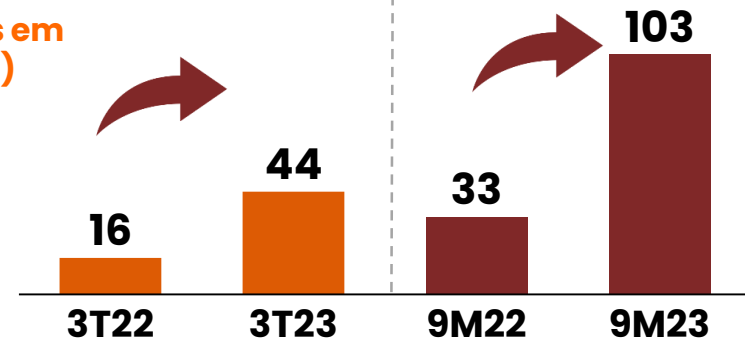
Margem EBITDA 14,5% 3T23 / 12,9% 9M23

# EBITDA Ajustado (por região)



- Brasil triplica EBITDA
- Crescimento com rentabilidade
- Sinergias

Valores em (R\$ MM)

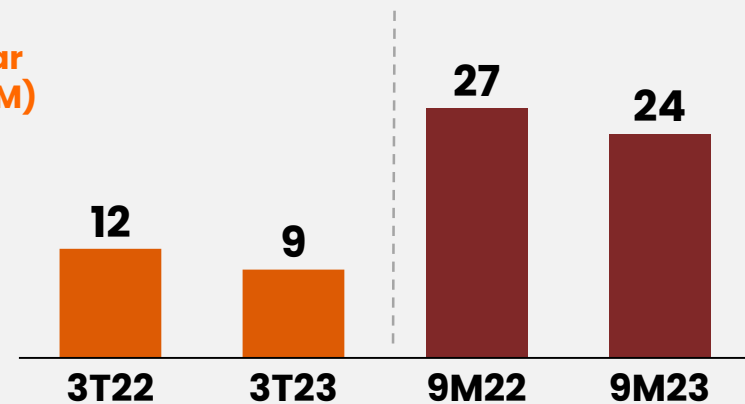


Brasil



- Mix de Venda
- Aumento labor, menor volume Verão
- Inflação de preços

Em dólar (US\$ MM)

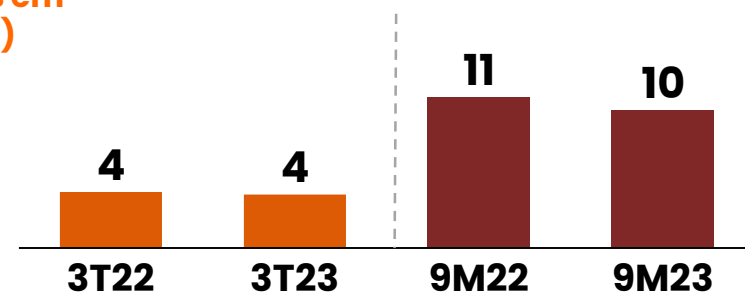


EUA



- Perda catering (Viva Colômbia)
- Forte controle de custos/despesas

Valores em (R\$ MM)

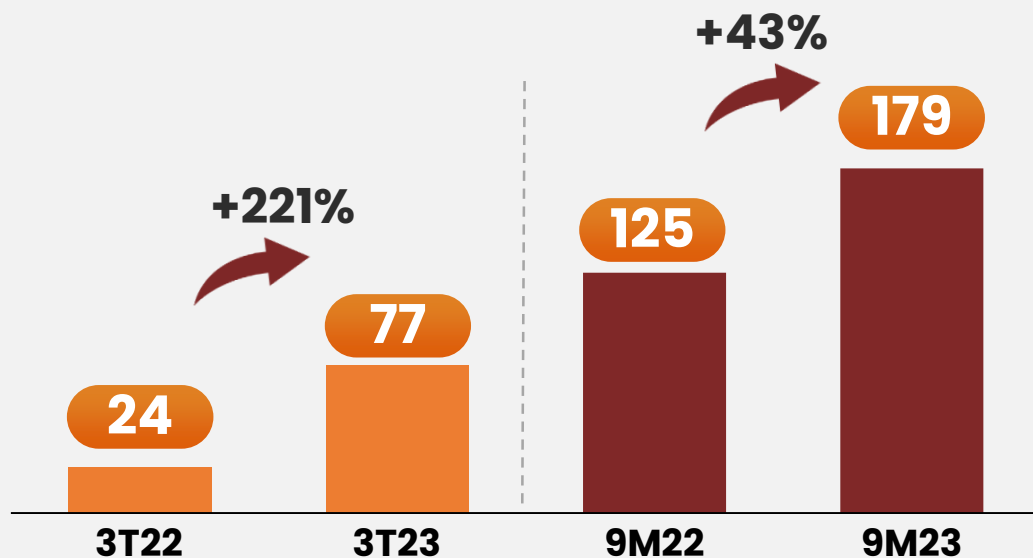


Caribe

# Fluxo de Caixa e Investimentos

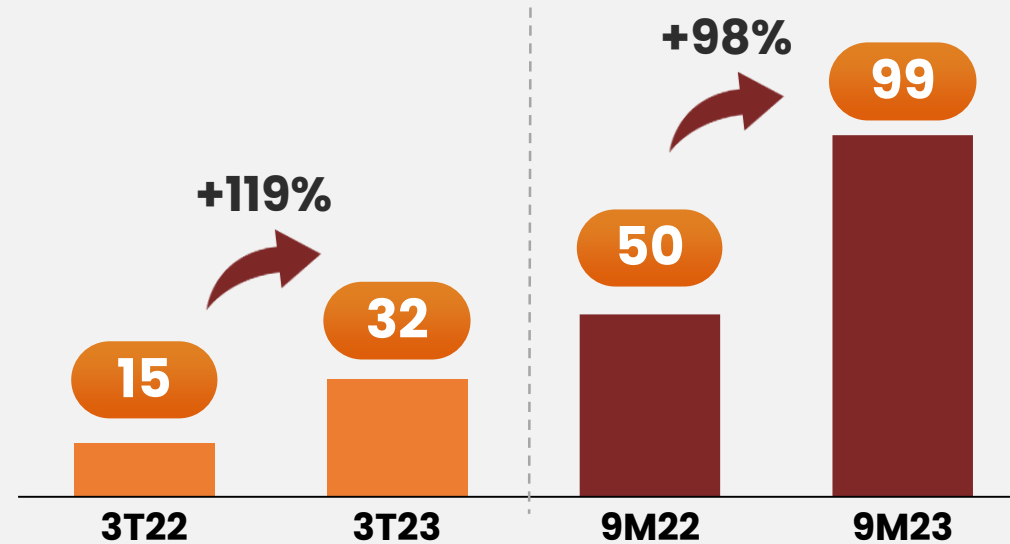


## Fluxo de Caixa Operacional R\$ milhões



- ✓ Melhoria operacional em todas as BU's
- ✓ Melhor gestão de capital de giro

## Investimentos em CAPEX R\$ milhões

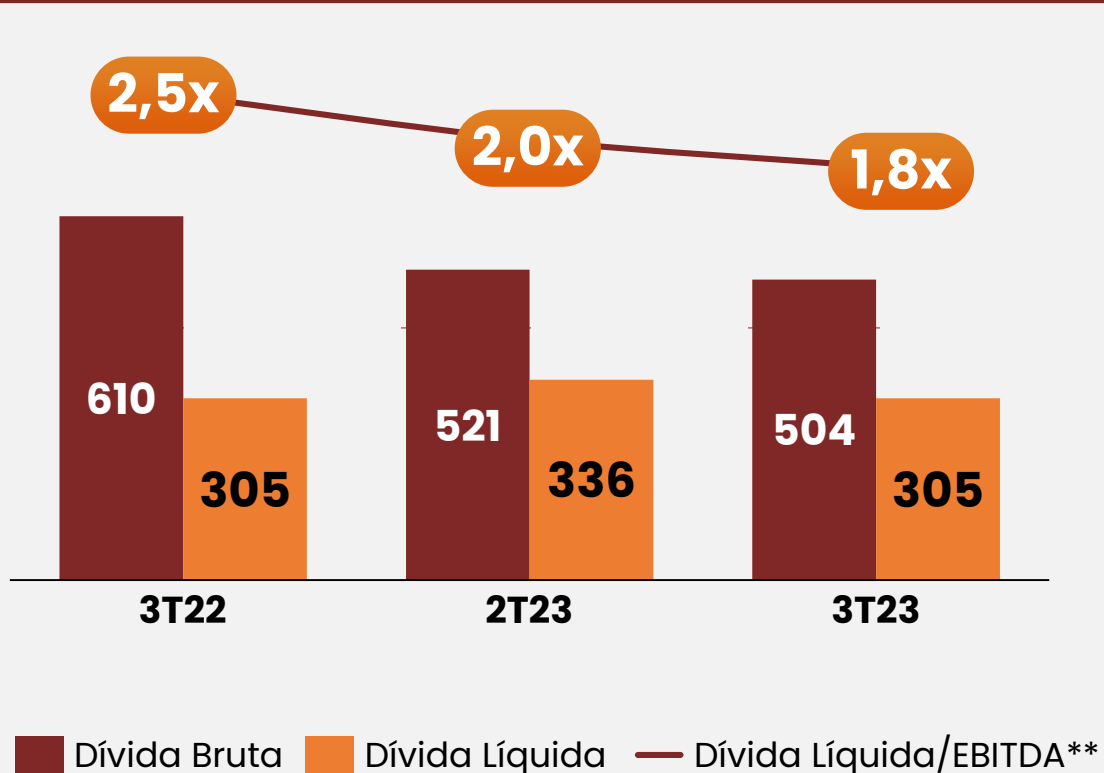


- ✓ Diferente cronograma de abertura de lojas
- ✓ 26 aberturas totais de lojas próprias no LTM

\*Resultados sem operações descontinuadas, a partir de 2022.

# Estrutura de Capital

## Métricas de Endividamento



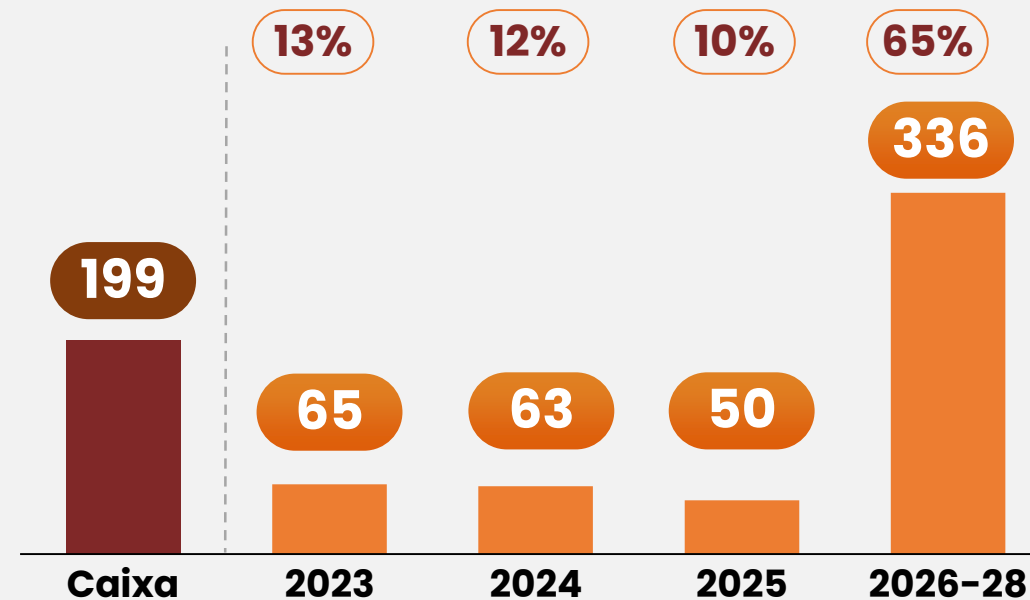
\*Resultados sem operações descontinuadas, a partir de 2022.

\*\*Dívida Líquida/EBITDA calculado com EBITDA LTM em IFRS.

#restaurante**bomtemdono**

## Estrutura da Dívida Pro Forma

R\$ milhões e % da dívida total\*\*\*



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

\*\*\*Cronograma da dívida considerando a emissão das debêntures em outubro/23 e não considera custo de transação de -R\$9,5 milhões.

# Foco

---

- 1) Evolução vendas e margens
- 2) Otimização fluxo de caixa
- 3) Expansão com disciplina





**Obrigado!**



**Resgate agora seu cupom no KFC**