



1º Trimestre de 2026 | MEAL3

Release de Resultados



VIENA



Grande

H.A. CATERING



DESTAQUES DO TRIMESTRE



Com foco na disciplina financeira e geração de caixa, IMC registra fluxo de caixa operacional de R\$28M e dívida 51% menor no 1T26

Companhia também avança na otimização da estrutura de despesas com reduções de 78% em investimentos e 37% em seu G&A corporativo

São Paulo, 15 de maio de 2026: A International Meal Company Alimentação S.A. ("IMC") - B3: MEAL3, uma das maiores companhias multimasas no setor de varejo de alimentação da América Latina, divulga os resultados do primeiro trimestre do ano de 2026 (1T26). 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 2025.

Performance*

	1T26 (vs 1T25)
Receita líquida (R\$MM)	R\$ 357 (-8%) (+3%) proforma
EBITDA ajustado¹ (R\$MM)	R\$ 5,1 (+27%) ²
G&A corporativo (% vs)	- 37%
Fluxo de caixa op.¹ (R\$MM)	R\$ 28 (+R\$14M) Pós capex: (+R\$21M)
Dívida Líquida (R\$MM)	R\$ 193 (-51%)
Alavancagem³	2,5x



¹ pré IFRS

² operacional, desconsiderando o efeito de "outros"

³ para efeito de alavancagem o resultado considera as operações do KFC no 1S25

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

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O primeiro trimestre de 2026 foi marcado pela continuidade das iniciativas de disciplina financeira, geração de caixa e simplificação da Companhia. Ao longo do período, seguimos avançando na otimização das nossas despesas, com as medidas de simplificação organizacional e revisão de processos implementadas ao longo do último ano, refletindo em uma operação mais eficiente.

Como resultado dessas iniciativas, observamos uma redução relevante nas despesas corporativas ao longo do período. O G&A corporativo apresentou queda de 37% no comparativo anual, enquanto o G&A total da Companhia recuou 23% no mesmo período.

A disciplina financeira também se refletiu na geração de caixa da Companhia. No trimestre, registramos uma sólida geração de caixa operacional com Fluxo de Caixa operacional pós capex de R\$22 milhões, R\$21 milhões superior ao observado no mesmo período do ano anterior. Ao considerar as operações descontinuadas, conseguimos reverter a dinâmica negativa do fluxo pós capex observada nos períodos anteriores, evidenciando os efeitos das iniciativas de gestão de custos. Ainda, a manutenção na alocação de capital, com o capex total apresentando redução de 78% em relação ao mesmo período do ano anterior, reflete uma estratégia mais seletiva de investimentos.

No campo operacional, o trimestre apresentou um ambiente mais desafiador para algumas das nossas marcas. A receita líquida consolidada da Companhia registrou retração de 8% no comparativo anual, refletindo dinâmicas de consumo mais pressionadas em algumas operações no Brasil, além de uma pressão relevante nas operações dos Estados Unidos.

No Brasil, observamos comportamentos distintos entre as marcas. A Pizza Hut, apoiada por um sistema mais saudável de lojas, manteve trajetória positiva no período com crescimento de 6,7% em sua receita. Por outro lado, as operações de Frango Assado e das demais marcas nacionais foram impactadas por dinâmicas de consumo nas rodovias e ajustes pontuais no portfólio de lojas. Excluindo o efeito do encerramento relevantes de 2 postos e 1 unidade de varejo em GRU, assim como a BU Catering, dado a assinatura do intensão de venda, a receita Brasil teria performado em +3%.

Em termos de resultados, a já mencionada disciplina na gestão das despesas operacionais contribuiu para um EBITDA Ajustado pré-IFRS de R\$ 22 milhões no Brasil. O resultado, assim, permanece em linha com o observado no mesmo período do ano anterior.

Já nas operações dos Estados Unidos, o desempenho continuou pressionando o resultado consolidado no período. Além das dinâmicas operacionais do segmento, o resultado também foi impactado pela variação cambial no comparativo anual, resultando em uma queda relevante no EBITDA ajustado deste segmento. Vale o destaque para 3 lojas específicas que causaram US\$2 milhões em perdas e que a Cia tem envidados esforços relevantes para o turnaround dessas lojas.

Como reflexo, o EBITDA Ajustado consolidado da companhia apresentou retração no comparativo anual, também influenciado por uma base de comparação mais desafiadora no 1T25 dado alguns ajustes contábeis com a saída do KFC e créditos tributários.

Por fim, seguimos avançando na estratégia de direcionar nossos esforços para operações com maior potencial de geração de valor. Nesse contexto, anunciamos recentemente a assinatura de contrato vinculante para a venda da operação de catering aeroportuário (RA Catering), transação que, além de contribuir para maior foco operacional da Companhia, também deverá adicionar R\$ 20 milhões à nossa posição de liquidez.

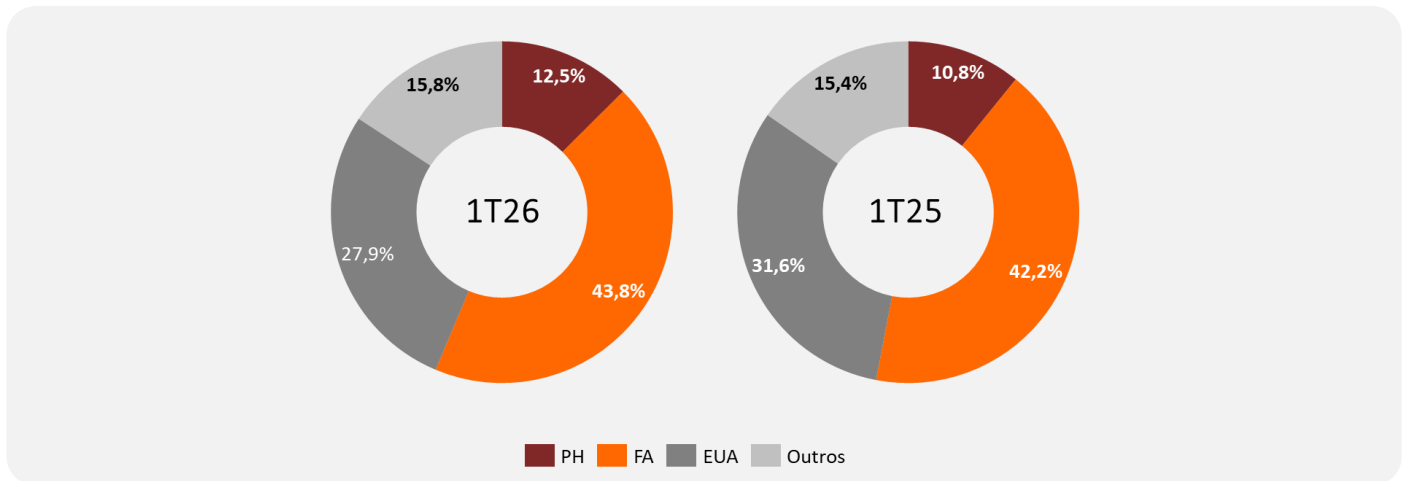
Com uma Companhia menos alavancada, seguimos comprometidos com nossa agenda de eficiência operacional, rentabilidade e disciplina financeira, direcionando esforços para projetos de maior retorno.

DESTAQUES | Vendas*

(em milhões de R\$)	1T26	1T25	A/A
Receita Total do Sistema	486,0	502,1	(3,2%)
Receita Líquida	356,6	387,0	(7,9%)
Brasil	257,2	264,7	(2,8%)
Frango Assado	156,2	163,3	(4,4%)
Pizza Hut	44,7	41,9	6,7%
Outras Marcas	56,3	59,5	(5,4%)
EUA	99,4	122,3	(18,8%)

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

Representatividade da receita líquida



Same Store Sales (SSS)¹

Same Store Sale (SSS) ¹	1T26	1T25
Frango Assado	0,1%	3,9%
F.A - Restaurantes	-5,1%	1,7%
F.A - Postos	5,4%	5,9%
Pizza Hut	8,0%	-5,5%
P.H – Equity	6,4%	-3,2%
P.H – Franquias	8,6%	-6,3%
Outras Marcas	-0,2%	8,6%
R.A Catering	-8,0%	19,0%
Air Varejo, Hospitais e Mall	6,5%	1,8%
EUA	-8,1%	-16,5%

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\$)	1T26	1T25	A/A
Receita Líquida	356,6	387,0	(7,9%)
Margem Bruta (%)	30,6%	30,3%	+29bps
EBITDA	31,9	50,1	(36,4%)
(+) Despesas com Itens Especiais e Outros	4,8	4,8	0,0%
(+) Pré-Aberturas de Lojas	0,1	0,9	(84,2%)
EBITDA Ajustado	36,8	55,7	(34,0%)
Margem EBITDA Aj. (%)	10,3%	14,4%	-408bps
Brasil	32,9	33,5	(2,0%)
Frango Assado	18,9	22,7	(16,4%)
Pizza Hut	6,0	1,7	256,2%
Outras marcas	7,9	9,2	(13,9%)
EUA	5,2	10,8	(51,8%)
G&A & Outros	-1,3	11,3	n.a
G&A	(11,6)	(18,3)	(36,8%)
Outros	10,3	29,7	(65,4%)

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

| Conciliação IFRS16

(em milhões de R\$)	1T26	1T25	A/A
EBITDA	31,9	50,1	(36,4%)
(-) Efeito IFRS16	(31,7)	(33,2)	(4,7%)
EBITDA ex-IFRS16	0,2	16,9	(84,2%)
(+) Despesas com Itens Especiais e Outros	4,8	4,8	0,0%
(+) Pré-Aberturas de Lojas	0,1	0,9	(84,2%)
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	5,1	22,5	(77,3%)
Margem EBITDA Aj. Ex-IFRS (%)	1,4%	5,8%	-438bps

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

| Geração de caixa

R\$ milhões	1T26	1T25	A/A
(=) Fluxo de Caixa Operacional pré IFRS 16 op. Cont.	28,3	14,5	95,2%
(+) Capex	(6,4)	(13,4)	(52,5%)
(=) Fluxo de Caixa Operacional c/ capex op. Cont.	21,9	1,1	1872,8%
(+) Juros	(32,3)	(15,2)	112,9%
(=) Fluxo de Caixa Livre op. Cont.	(10,4)	(14,1)	-26,2%
Amortização/Novas Captações	(59,9) ¹	0,0	0,0%
M&A & outros	104,0	(1,9)	n.a
(=) Variação de Caixa op. Cont.	33,7	(15,9)	n.a
Ajustes Ops Desinvestidas	0,0	(7,9)	(100,0%)
(=) Variação de Caixa	33,7	(23,8)	n.a
Saldo de Caixa	204,9	217,8	-5,9%
Dívida Líquida	193,2	392,7	-50,8%
Alavancagem ex-IFRS16*	2,5x	2,6x	-0,1

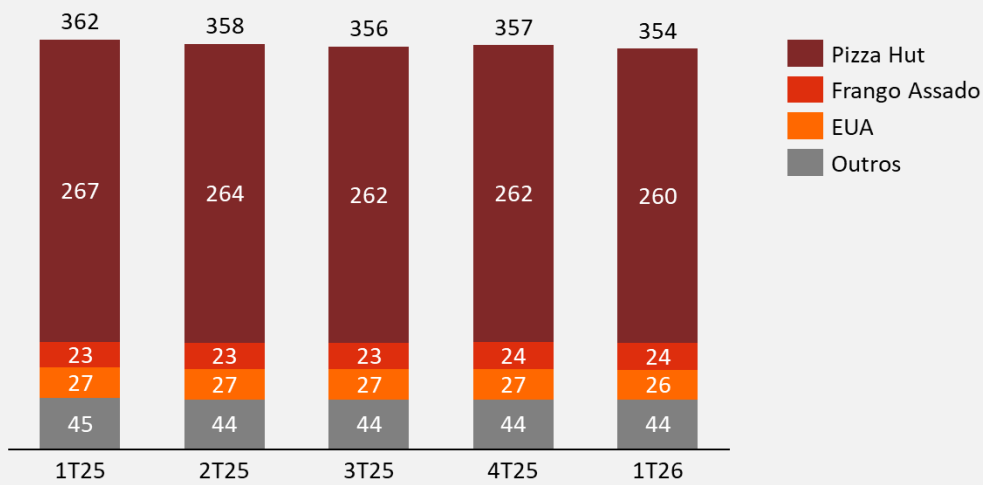
* o resultado não apresenta as operações do KFC em 2025 exceto quando indicado de outra forma.

¹ efeito extraordinário de aproximadamente R\$15 milhões pelo cash sweep com a amortização antecipada devido a venda do KFC.

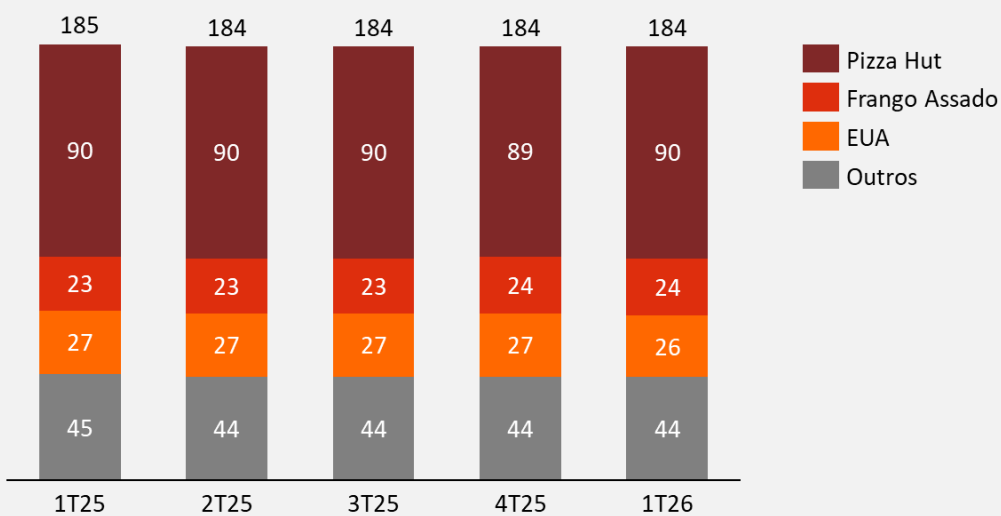
EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE LOJAS

A IMC encerrou o 1T26 com 354 lojas em operação, já excluindo as unidades do KFC da base consolidada, uma redução líquida de 08 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, mantendo a priorização de modelos economicamente mais viáveis, reforçando a disciplina na execução do plano de crescimento seletivo e o equilíbrio entre rentabilidade e expansão.

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 do trimestre refletiu dinâmicas distintas entre as principais unidades de negócio, em um cenário de consumo ainda seletivo. Enquanto algumas operações mantiveram trajetória de evolução operacional e ganhos de eficiência, outras enfrentaram fatores conjunturais que impactaram temporariamente a receita no período.

A Pizza Hut manteve no trimestre a trajetória positiva observada ao longo do último ano, com crescimento de 6,7% na receita líquida mesmo com uma base menor de lojas. Com um sistema mais saudável, o desempenho foi impulsionado pelo avanço das vendas mesmas lojas, com destaque para o canal de delivery, que continuou ampliando sua participação nas vendas e atuando como um importante vetor de crescimento da marca. A disciplina na gestão de custos e os ganhos de eficiência operacional também contribuíram para a evolução da rentabilidade no período.

Por outro lado, a unidade de negócio Frango Assado operou em um ambiente mais desafiador, impactada também pelo fechamento de 2 operações de postos. Ainda assim, as vendas mesmas lojas permaneceram próximas da estabilidade. A Companhia segue avançando em iniciativas voltadas ao aumento de tráfego e conversão nas unidades, incluindo o lançamento de novos produtos e o fortalecimento de parcerias estratégicas nos postos de combustíveis, além da continuidade do plano de expansão da rede com disciplina de capital.

Já o segmento de outras marcas apresentou retração de receita no comparativo anual, refletindo principalmente efeitos pontuais relacionados a reformas, ajustes no portfólio e bases de comparação específicas em algumas operações. Excluindo o desempenho da operação de catering, em processo de alienação, o restante da unidade apresentou evolução consistente, com crescimento de 6,5% nas vendas mesmas lojas, impulsionado principalmente pela estratégia de venda das operações de Viena em shopping centers e novos contratos das unidades hospitalares.

No consolidado das operações no Brasil, os resultados também refletem a continuidade das iniciativas de otimização e maior disciplina na gestão de despesas, com avanços relevantes na redução das despesas operacionais e na simplificação organizacional da Companhia ao longo dos últimos trimestres.

(em milhões de R\$)	1T26	1T25	A/A
Receita Líquida	257,2	264,7	(2,8%)
Custo de Vendas e Serviços	(187,6)	(193,1)	(2,8%)
Lucro Bruto	69,6	71,6	(2,9%)
Margem Bruta	27,0%	27,1%	-2bps
Despesas Operacionais	(46,3)	(55,6)	(16,8%)
Despesas Gerais e Adm. - Diretas	(6,5)	(6,2)	5,6%
(+) Deprec. e Amortização	16,1	23,7	(31,9%)
(+) Pré-Aberturas de Lojas	0,0	(0,7)	(100,0%)
EBITDA	32,9	32,8	0,2%
(+) Pré-Aberturas de Lojas	0,0	0,7	(100,0%)
EBITDA Ajustado	32,9	33,5	(2,0%)
Efeito IFRS16	(11,4)	(11,8)	(3,2%)
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	21,5	21,8	(1,3%)
Margem EBITDA Aj Ex-IFRS16	8,4%	8,2%	+13bps

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

RESULTADOS DAS OPERAÇÕES NO BRASIL

FRANGO ASSADO | RESTAURANTE E POSTOS



A unidade de negócio Frango Assado operou em um ambiente de maior pressão com a receita líquida retraindo em 4% em relação ao 1T25, movimento também influenciado pelo encerramento de dois contratos nas operações de postos ao longo do período. Retirando este efeito, a receita teria um aumento de 2% em relação ao 1T25. As vendas nas mesmas lojas (SSS) da unidade permaneceu próximas da estabilidade no período, refletindo dinâmicas distintas entre as operações, com destaque para os postos em +5%.

No campo de rentabilidade, a unidade registrou compressão de 161bps na margem bruta, refletindo principalmente o efeito de mix entre os diferentes formatos de operação, com maior participação relativa das receitas provenientes de postos, que historicamente apresentam margens mais comprimidas em comparação às operações de restaurantes. Adicionalmente, em função da preparação da estrutura para o crescimento do segmento e da nova visão de alocação adotada pela Companhia, na qual a unidade passou a absorver uma parcela maior das funções de suporte, houve aumento nas despesas gerais e administrativas, o que também pressionou o resultado e a base comparativa no período. Como consequência, o EBITDA ajustado do segmento totalizou R\$19M, que se comparado a R\$21,7milhoes do ano anterior (excluindo os 2 postos fechados), apresentou retração de 13% no período.

Diante desse cenário, a Companhia segue avançando em iniciativas voltadas ao aumento de tráfego e conversão nas unidades. Entre as principais frentes está o lançamento de novos produtos com foco em geração de fluxo, além do avanço na parceria com uma das principais distribuidoras de combustíveis do país. Como parte desse movimento, os complexos continuam a operar com postos bandeirados, iniciativa que reforça a percepção de qualidade da operação, amplia a atratividade dos pontos e contribui para o aumento do fluxo de veículos e consumidores nos complexos.

Adicionalmente, a Companhia segue avançando na expansão da rede, com foco em oportunidades localizadas em pontos estratégicos de alto fluxo nas rodovias. Essas iniciativas continuam sendo conduzidas dentro do modelo de expansão com disciplina de capital adotado pela Companhia, priorizando parcerias e formatos que demandem menor intensidade de capex.

(em milhões de R\$)	1T26	1T25	A/A
Receita Líquida	156,2	163,3	(4,4%)
Restaurantes e Outros	74,5	78,3	(4,9%)
Postos de Combustível	81,7	85,0	(3,8%)
Custo de Vendas e Serviços	(122,9)	(125,9)	(2,4%)
Lucro Bruto	33,2	37,4	(11,1%)
Margem Bruta	21,3%	22,9%	-161bps
Despesas Operacionais	(16,4)	(16,8)	(2,3%)
Despesas Gerais e Adm. - Diretas	(3,4)	(2,8)	23,2%
Pré-Aberturas de Loja	0,0	(0,7)	(100,0%)
EBIT	13,4	17,1	(21,7%)
(+) Deprec. e Amortização	5,5	4,9	14,1%
(+) Pré-Aberturas de Lojas	0,0	0,7	(100,0%)
EBITDA Ajustado	18,9	22,7	(16,4%)
Efeito IFRS16	(5,7)	(4,8)	17,8%
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	13,2	17,8	(25,7%)
Margem EBITDA Aj Ex-IFRS16	8,5%	10,9%	-243bps

RESULTADOS DAS OPERAÇÕES NO BRASIL

PIZZA HUT



A Pizza Hut deu sequência no trimestre à trajetória de evolução operacional observada ao longo dos últimos períodos, com foco na melhoria da qualidade do portfólio de lojas e no fortalecimento dos canais digitais. Mesmo com uma base menor de unidades, a marca registrou receita líquida de R\$ 44,7M no trimestre, 6,7% maior em relação ao mesmo período do ano anterior, refletindo o avanço das vendas mesmas lojas e o aumento da venda média por unidade.

As vendas mesmas lojas (SSS) cresceram 8% no trimestre, impulsionadas sobretudo pelo desempenho do canal digital, que apresentou expansão de 16%. O avanço reflete a consolidação das iniciativas comerciais e de marketing direcionadas ao delivery ao longo do último ano, em um ambiente de mercado cada vez mais competitivo nesse canal. A estratégia adotada pela Companhia, com campanhas específicas e maior foco na performance dos canais digitais, permitiu capturar essa tendência de consumo ao mesmo tempo em que reforçou a geração de vendas nas lojas.

Outro destaque do período foi a evolução da parceria com a rede AMPM, que superou a fase piloto e passou a operar em escala mais ampla. Atualmente, a iniciativa já conta com mais de 120 pontos de venda, contribuindo para o aumento do alcance da marca e para o incremento de vendas, com um modelo operacional que preserva a eficiência de custos por meio da produção centralizada.

No campo de rentabilidade, a operação apresentou evolução relevante no período. Mesmo diante do maior peso do delivery no mix de vendas, canal que naturalmente envolve custos adicionais de intermediação, a Companhia manteve disciplina na gestão de despesas e eficiência operacional. Como resultado, os custos apresentaram redução de 5% no comparativo anual, contribuindo para uma expansão de +703bps na margem bruta no trimestre.

Como resultado, o EBITDA ajustado pré IFRS16 da marca somou R\$4M à companhia, um aumento e reversão de tendência em relação ao 1T25. Reflexo de uma priorização de rentabilidade e geração de caixa da unidade, além da qualidade dos ativos da rede com uma estratégia de expansão agora seletiva.

(em milhões de R\$)	1T26	1T25	A/A
Receita Líquida	44,7	41,9	6,7%
Custo de Vendas e Serviços	(25,3)	(26,7)	-5,1%
Lucro Bruto	19,4	15,2	27,3%
Margem Bruta	43,4%	36,3%	+703bps
Despesas Operacionais	(15,3)	(23,5)	-34,9%
Despesas Gerais e Adm. - Diretas	(2,8)	(2,8)	3,0%
Pré-Abertura de Lojas	0,0	(0,0)	-100,0%
EBIT	1,2	(11,1)	n.a
(+) Deprec. e Amortização	4,8	12,8 ¹	-62,4%
(+) Pré-Abertura de Lojas	0,0	0,0	-100,0%
EBITDA Ajustado	6,0	1,7	256,2%
Efeito IFRS16	(1,9)	(2,8)	(31,3%)
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	4,1	(1,1)	n.a
Margem EBITDA Aj Ex-IFRS16	9,3%	-2,5%	+1178bps

¹ efeito da descontinuidade do aplicativo proprietário do PH que passou a ser gerido por terceiros (depreciação acelerada)

RESULTADOS DAS OPERAÇÕES NO BRASIL

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



O segmento de *outras marcas* da companhia apresentou receita líquida de R\$ 56,3M no trimestre, em comparação a R\$ 59,5M no mesmo período do ano anterior. A variação reflete a continuidade das iniciativas de revitalização e reposicionamento da marca Viena em shopping centers, que impactaram temporariamente a receita em função de reformas em determinadas unidades, além do fechamento definitivo de uma unidade de varejo no aeroporto de Guarulhos e outro temporário de uma unidade da marca Batata Inglesa durante o mês de janeiro por questões operacionais no shopping em que está localizada. Excluindo tais efeitos, a receita da unidade de negócio estaria em linha contra o ano anterior.

Outro fator relevante para a dinâmica da unidade de negócio no trimestre foi o desempenho da operação de catering aeroportuário (RA Catering), cuja performance tem pressionado a margem e o resultado consolidado do segmento ao longo dos últimos períodos. Desconsiderando essa operação, apenas para fins de análise de vendas mesmas lojas (SSS), as demais marcas da unidade apresentaram evolução consistente, com crescimento de 6,5% no trimestre, refletindo principalmente o avanço das operações de Viena e das unidades hospitalares.

No caso da marca Viena, as vendas mesmas lojas cresceram 16% no período, beneficiadas pela implementação de ajustes na estratégia comercial em determinadas unidades de shopping centers. Entre as iniciativas adotadas, destaca-se a introdução de modelos de precificação fixa e ofertas mais alinhadas ao perfil de consumo desses ambientes, que têm contribuído para o aumento de tráfego e maior conversão nas lojas onde a estratégia foi inicialmente aplicada.

As operações hospitalares também apresentaram desempenho positivo, com crescimento de 9% nas vendas mesmas lojas, refletindo a ampliação da base de serviços prestados e a expansão de iniciativas voltadas à oferta de soluções de alimentação dentro desse ambiente, como a utilização de vouchers em parcerias com as redes.

No campo de rentabilidade, apesar dos efeitos positivos das iniciativas de redução de custos e adequação do G&A, o EBITDA ajustado pré IFRS16 da unidade totalizou R\$4 milhões no período, representando queda de 18% em relação ao ano anterior. Ao desconsiderar o desempenho do segmento de Catering, que foi detrator no trimestre, este mesmo indicador apresentou crescimento de 9% no comparativo anual.

Visão proforma ex- R.A. Catering

(em milhões de R\$)	1T26	1T25	A/A	1T26	1T25	A/A
Receita Líquida	56,3	59,5	(5,4%)	33,1	34,4	(3,8%)
Custo de Vendas e Serviços	(39,3)	(40,4)	(2,7%)	(19,8)	(21,2)	(6,6%)
Lucro Bruto	16,9	19,0	(11,0%)	13,3	13,2	0,7%
Margem Bruta	30,1%	32,0%	-191bps	40,1%	38,3%	+180bps
Despesas Operacionais	(14,4)	(15,3)	(5,9%)	(10,3)	(10,7)	(4,3%)
Despesas Gerais e Adm. - Diretas	(0,3)	(0,7)	(56,9%)	(0,3)	(0,7)	(56,9%)
Pré-Abertura de Lojas	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0	0,0%
EBIT	2,3	3,1	(26,5%)	2,7	1,8	52,5%
(+) Deprec. e Amortização	5,6	6,1	(7,5%)	4,9	5,4	(10,1%)
(+) Pré-Abertura de Lojas	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0	0,0%
EBITDA Ajustado	7,9	9,2	(13,9%)	7,6	7,2	5,3%
Efeito IFRS16	(3,8)	(4,2)	(8,9%)	(3,3)	(3,3)	1,0%
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	4,1	5,0	(18,1%)	4,3	3,9	9,0%
Margem EBITDA Aj Ex-IFRS16	7,3%	8,4%	-113bps	12,9%	11,4%	+151bps

ESTADOS UNIDOS



RESULTADOS DAS OPERAÇÕES NOS EUA

MARGARITAVILLE & LANDSHARK



As operações nos Estados Unidos seguem em processo de reestruturação, ainda com resultados pressionados no período. A receita apresentou retração de aproximadamente 10% no comparativo anual, refletindo não só o fechamento de uma unidade, mas, principalmente, a continuidade do cenário desafiador para parte das unidades e a dinâmica de tráfego em alguns mercados específicos.

Apesar da pressão na receita, a operação apresentou evolução no campo de eficiência operacional. Os custos de vendas registraram melhora no período, resultando em expansão de +232bps na margem bruta. Esse movimento reflete principalmente os avanços nas iniciativas de racionalização de despesas e melhorias na produtividade das operações, com destaque para a redução de aproximadamente 17% nos custos de mão de obra nas lojas em relação ao mesmo período do ano anterior. Entretanto, o resultado ainda foi pressionado na linha de outros, refletindo principalmente uma performance mais desafiadora da unidade de Joint Venture junto à Universal, operação que historicamente apresenta contribuição recorrente para o resultado.

Ao longo do trimestre, a Companhia também deu continuidade a iniciativas operacionais voltadas à melhoria da experiência do consumidor e à recuperação do tráfego em determinadas unidades. Entre elas, destacam-se projetos de melhoria de infraestrutura em algumas localizações estratégicas, incluindo a ampliação da área de assentos em Daytona Beach e a revitalização da unidade de Atlantic City, com a inclusão de novas áreas de atendimento ao público. As obras encontram-se em fase final e devem começar a contribuir para a performance das unidades a partir dos próximos trimestres.

A Companhia segue conduzindo um plano estruturado de recuperação para a operação nos Estados Unidos, com foco na melhoria da eficiência operacional, revisão de processos nas lojas e implementação de iniciativas comerciais voltadas ao aumento da conversão de vendas e geração de tráfego ao longo dos próximos períodos.

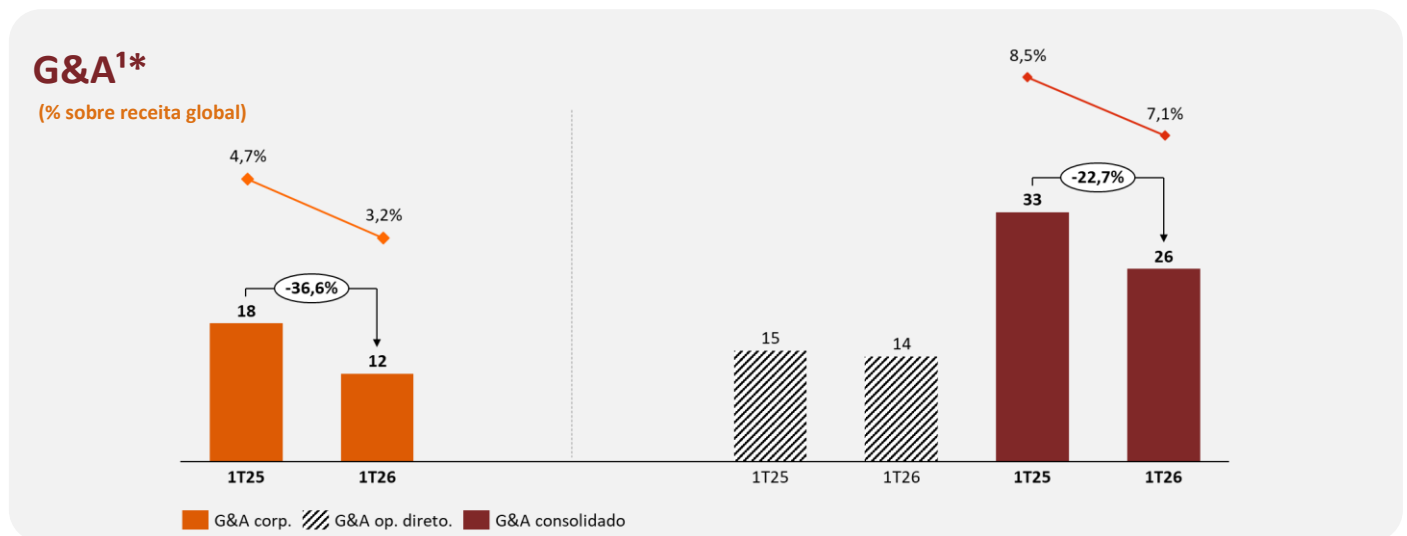
(em milhões de US\$)	1T26	1T25	A/A
Receita Líquida	18,9	21,0	(10,0%)
Custo de Vendas e Serviços	(11,4)	(13,2)	(13,3%)
Lucro Bruto	7,5	7,8	(4,4%)
<i>Margem Bruta</i>	39,7%	37,4%	+232bps
Despesas Operacionais	(10,3)	(11,1)	(7,8%)
Despesas Gerais e Adm. - Diretas	(1,4)	(1,5)	(3,0%)
Outros	0,2	1,7	(87,1%)
Pré-Abertura de Lojas e Itens Esp.	0,2	(0,0)	n.a
EBIT	(3,8)	(3,1)	22,2%
(+) Deprec. e Amortização	4,9	5,1	(4,4%)
(+) Pré-Abertura de Lojas e outros	(0,2)	0,0	n.a
EBITDA Ajustado	0,9	2,0	(54,9%)
Efeito IFRS16	(3,7)	(3,7)	0,2%
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	(2,8)	(1,6)	68,3%
<i>Margem EBITDA Aj Ex-IFRS16</i>	-14,6%	-7,8%	-681bps

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), que agora apresentam uma visão mais fiel da estrutura corporativa após a revisão da metodologia de alocação de custos, permitem observar com maior clareza a evolução da estrutura administrativa da Companhia e os efeitos das iniciativas de otimização implementadas ao longo dos últimos trimestres. Nesse contexto, o G&A corporativo apresentou redução de 37% no comparativo anual, refletindo a continuidade das iniciativas de otimização da estrutura organizacional e maior disciplina na gestão de despesas. Considerando também o G&A alocado nas unidades de negócio, a redução consolidada foi de 23% no período.

Esse movimento reforça os avanços no processo de racionalização das estruturas corporativas conduzido pela Companhia ao longo dos últimos trimestres. Ainda assim, a Companhia entende que há espaço adicional para ganhos de eficiência, mantendo o foco em iniciativas contínuas de simplificação organizacional e controle de despesas.



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 2025 exceto quando indicado de outra forma.

RESULTADOS e DESEMPENHO | EBITDA

(em milhões de R\$)	1T26	1T25	A/A
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO	(74,1)	(38,6)	92%
Lucro (Prejuízo) Ops Desinvestidas *	0,0	(1,0)	(100,0%)
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQ Pro-Forma	(74,1)	(37,7)	96,7%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	(27,0)	1,9	n.a
(+) Resultado Financeiro	90,6	28,4	219,2%
(+) D&A op.	42,4	53,0	(20,1%)
EBITDA	31,9	45,6	(30,1%)
(+) Despesas com Itens Especiais e Outros	4,8	4,8	0,0%
(+) Pré-Aberturas de Lojas	0,1	0,9	-84,2%
EBITDA Ajustado	36,8	51,2	(28,2%)
<i>EBITDA Ajustado / Receita Líquida</i>	<i>10,3%</i>	<i>13,2%</i>	<i>-293bps</i>
Efeito IFRS16	(31,3)	(36,8)	(15,1%)
EBITDA Ajustado Ex-IFRS	5,5	14,4	(61,9%)

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

¹ considera o efeito da baixa dos derivativos da operação KFC

RESULTADO | Atividades de Investimentos

A Companhia manteve no trimestre uma postura disciplinada na alocação de capital, com redução de 78% no capex total em relação ao mesmo período do ano anterior, reforçando o compromisso da Companhia com uma alocação de capital mais disciplinada e alinhada ao cenário macroeconômico atual. Os investimentos em expansão apresentaram queda de 94%, refletindo principalmente o encerramento do ciclo de investimentos relacionados ao desenvolvimento da marca KFC, além de uma abordagem mais seletiva na abertura de novas unidades, com foco em rentabilidade e retorno sobre o capital investido.

Os investimentos em manutenção e reformas também apresentaram redução de 44% no comparativo anual, refletindo a conclusão de parte relevante dos investimentos realizados nos Estados Unidos ao longo dos últimos períodos. Ainda assim, a Companhia manteve iniciativas pontuais de revitalização e melhorias operacionais em algumas marcas do portfólio, incluindo reformas voltadas ao aprimoramento das operações do Frango Assado e à continuidade do processo de modernização da marca Viena, com foco na melhoria da experiência do consumidor e no aumento de tráfego nas unidades.

CAPEX (em milhões de R\$)	1T26	1T25 ¹	A/A
Investimentos em Expansão	1,2	19,3	-93,8%
Investimentos em Manutenção, Reforma e Outros	5,1	9,2	-44,2%
Total de Investimentos em Capex	6,3	28,5	-77,8%

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 primeiro trimestre de 2026, a Companhia apresentou importante evolução da sua geração de caixa operacional pré-IFRS, atingindo R\$28 milhões no período (+ R\$14 milhões vs. 1T25). Adicionalmente, a forte redução do capex no trimestre, contribuiu para uma melhora no fluxo operacional após investimentos. Com isso, a Companhia reverteu a dinâmica observada nos períodos anteriores e registrou fluxo operacional pós-capex positivo de R\$22 milhões no trimestre.

R\$ milhões	1T26	1T25	A/A
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO op. Cont. antes de IR/ICSL	(101,1)	(35,8)	182,4%
Ajustes ao lucro Ops Continuadas antes de IR/ICSL	115,8	48,1	140,6%
Capital de giro	46,2	40,2	14,8%
(=) Fluxo de Caixa Operacional Op. Cont.	60,9	52,5	15,9%
Pagamento alugueis Op. Cont	(32,6)	(38,0)	(14,4%)
(=) Fluxo de Caixa Operacional pré IFRS 16 Op. Cont	28,3	14,5	95,2%
Capex Op. Cont	(6,4)	(13,4)	(52,5%)
(=) Fluxo de Caixa Operacional c/ capex Op. Cont	21,9	1,1	1872,8%
Juros	(32,3)	(15,2)	112,9%
(=) Fluxo de Caixa Livre * Op. Cont	(10,4)	(14,1)	-26,2%
Amortização/Novas Captações	(59,9)	0,0	0,0%
M&A & outros	104,0	(1,9)	n.a
(=) Variação de Caixa Op. Cont	33,7	(15,9)	n.a
Lucro (Prejuízo) Ops Desinvestidas	0,0	(1,0)	(100,0%)
Ajustes ao lucro Ops Desinvestidas	0,0	9,9	(100,0%)
Pagamento alugueis Ops Desinvestidas	0,0	(1,8)	(100,0%)
Capex Ops Desinvestidas	0,0	(15,1)	(100,0%)
(=) Variação de Caixa	33,7	(23,8)	n.a

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

DÍVIDA LÍQUIDA

A posição financeira da Companhia permanece alinhada ao plano de desalavancagem e liquidez estabelecido. No primeiro trimestre de 2026 a dívida líquida total alcançou R\$ 193 milhões, uma redução de 51% frente ao valor no 1T25.

Os valores apresentados consideram as amortizações extraordinárias realizadas até março/26, 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\$	1T26	4T25	3T25	2T25	1T25
Dívida Total	398,1	469,5	468,2	544,7	586,6
(-) Instrumentos Financeiros Derivativos (ativo - passivo)	0,0	(57,1)	(57,1)	(57,1)	0,0
(-) Caixa *	(204,9)	(171,2)	(203,6)	(297,7)	(194,0)
Dívida Líquida	193,2	241,2	207,4	189,8	392,7
<i>Alavancagem ex-IFRS16</i>	<i>2,5x</i>	<i>2,5x</i>	<i>2,1x</i>	<i>2,4x</i>	<i>2,6x</i>

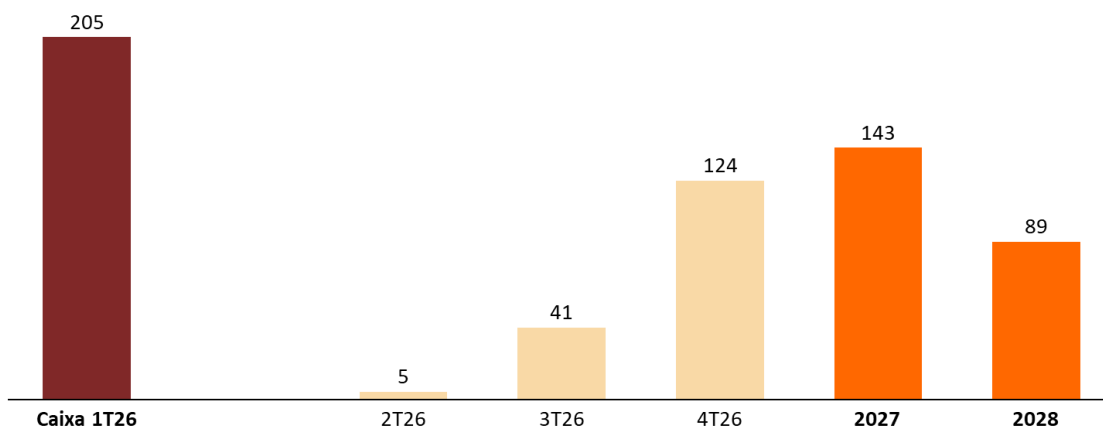
RESULTADO | Por Indexador (R\$ milhões)

Instrumento	Encargos	Saldo Final 31/03/2026
Debêntures série única 3ª emissão	CDI + 3,60% a.a.	145,5
Debêntures série única 4ª emissão	CDI + 4,20% a.a.	112,8
Debêntures série única 5ª emissão	CDI + 4,20% a.a.	29,2
Empréstimo modalidade 4131 Brasil	CDI + 2,91% a.a. ²	32,2
Empréstimo modalidade 4131 Brasil	CDI + 2,95% a.a. ²	54,0
Finame Bradesco	Selic + 3,45% a.a.	29,9
Outros ¹		- 5,6
		398,1

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





ANEXOS



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO | CONSOLIDADO

(em milhares de R\$)	1T26	1T25	A/A
RECEITA LÍQUIDA	356.558	387.033	-7,9%
CUSTOS DE VENDAS E SERVIÇOS	(248.704)	(269.619)	-7,8%
LUCRO BRUTO	107.854	117.414	-8,1%
Margem Bruta	30,2%	30,3%	-0,1 p.p.
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS			
Despesa de vendas, gerais e administrativas	(132.013)	(164.247)	-19,6%
Despesa/reversão com perda estimada de crédito	0	0	#DIV/0!
Redução do valor recuperável dos ativos			
Equivalência patrimonial	344	1.556	-77,9%
Outras/despesas operacionais	13.331	37.860	-64,8%
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	(10.484)	(7.418)	41,3%
Resultado financeiro, líquido	(90.598)	(28.379)	219,2%
LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DO IR/CSSL	(101.082)	(35.797)	182,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social	26.984	(1.867)	na
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO OP. CONTINUADAS	(74.098)	(37.664)	na
Margem Líquida	-20,8%	-9,7%	-11,1 p.p.
Lucro (Prejuízo) Operações Descontinuadas	-	- 969,00	na
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO PERÍODO	(74.098)	(38.633)	91,8%
Margem Líquida	-20,8%	-10,0%	-10,8 p.p.

BALANÇO PATRIMONIAL | CONSOLIDADO

(em milhares de R\$)	1T26	1T25
ATIVO		
CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	204.903	193.971
Aplicações financeiras	0	0
Contas a receber	47.584	80.277
Estoques	48.162	54.781
Outros ativos e adiantamentos	111.707	80.684
Instrumentos financeiros derivativos ativo	0	
Total do ativo circulante	412.356	409.713
NÃO CIRCULANTE		
Aplicações financeiras	-	0
Imposto de renda e contribuição social diferidos	40.364	49.355
Outros ativos e investimentos	110.056	128.390
Imobilizado	375.361	557.695
Intangível	693.107	921.041
Ativo de direito de Uso de Imóvel	415.599	583.396
Instrumentos financeiros derivativos ativo	0	0
Total do ativo não circulante	1.634.487	2.239.877
TOTAL DO ATIVO	2.046.843	2.649.590
PASSIVO		
CIRCULANTE		
Fornecedores	127.126	202.444
Empréstimos, financiamentos e debêntures	215.767	211.375
Salários e encargos sociais	57.004	67.001
Passivo de arrendamento	94.760	109.045
Outros passivos circulantes	50.993	32.861
Ajuste Patrimonial derivativos (Swap)	1.442	
Instrumentos financeiros derivativos passivo	0	0
Total do passivo circulante	547.092	622.727
NÃO CIRCULANTE		
Empréstimos, financiamentos e debêntures	182.328	375.262
Provisão para disputas trab., cíveis e tributárias	90.934	57.494
Imposto de renda e contribuição social diferidos	47.075	36.497
Passivo de Arrendamento	376.670	533.361
Outros passivos	33.246	36.362
Instrumentos financeiros derivativos passivo	0	0
Total do passivo não circulante	730.253	1.038.977
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	42.651	45.550
Ações em Tesouraria	0	(5.551)
Prejuízos acumulados	(869.727)	(685.293)
Ajuste de avaliação patrimonial	91.729	128.726
Total do Patrimônio Líquido	769.498	987.887
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.046.843	2.649.590

FLUXO DE CAIXA | CONSOLIDADO

(em milhares de R\$)	1T26	1T25	A/A
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS			
Lucro/Prejuízo das operações continuadas	(101.082)	(35.794)	182,4%
Lucro/Prejuízo das operações descontinuadas	0	(969)	n/a
Lucro/Prejuízo líquido do trimestre	(101.082)	(36.763)	175,0%
Deprec. e Amortiz. (imobilizado, intangíveis e direito de uso)	41.922	55.860	-25,0%
Juros s/ empréstimos, arrendamento e var. cambial	20.801	30.114	-30,9%
Provisões diversas e outros	8.341	(21.388)	-139,0%
Crédito tributários	0	0	0,0%
Baixa de Put/Call - Horizonte	57.143	0	0,0%
Ajuste ao lucro de operações descontinuadas	0	9.942	-100,0%
Contas a Receber	10.508	31.770	-66,9%
Estoques	5.739	3.193	n/a
Fornecedores	4.742	(9.206)	-151,5%
Variação nos outros ativos e passivos operacionais	3.355	(3.814)	-188,0%
Caixa gerado pelas atividades operacionais	51.469	59.708	-13,8%
Imposto de renda e contribuição social pagos	0	0	0,0%
Dividendos Recebidos	9.384	1.786	425,4%
Juros pagos sobre passivo de arrendamento	0	(8.846)	-100,0%
Juros pagos	(32.324)	(15.182)	112,9%
Juros pagos sobre mútuo	0	0	0,0%
Juros pagos sobre passivo de arrendamento das operações descontinuadas	0	(1.771)	-100,0%
Caixa líquido utilizado em operações descontinuadas	-	0	0,0%
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	28.529	35.695	-20,1%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO			
Resgate de (investimento em) aplicações financeiras	0	0	n/a
Alienação de ativos (atividades M&A)	0	0	n/a
Adições de imobilizado e intangíveis	(6.354)	(13.384)	-52,5%
Adições de direito de uso	0	0	0,0%
Caixa recebido pela venda da Horizonte	102.783	0	0,0%
Recebimento de valores associados com operação descontinuada	0	0	0,0%
Adições de imobilizado e intangíveis, líquido do saldo parcelado a pagar em operações descontinuadas	0	(15.081)	-100,0%
Caixa líquido proveniente das atividades de investimento	96.429	(28.465)	-438,8%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO			
Pagamento de Dividendos	-	0	n/a
Pagamento de aquisições de negócios	-	-	0,0%
Aumento de Capital (Redução)	-	-	0,0%
Ações em Tesouraria Vendidas	-	-	0,0%
Amortização de passivo de arrendamento	(32.561)	(29.179)	11,6%
Novos empréstimos	-	-	n/a
Amortização de empréstimos	(59.924)	0	0,0%
Amortização de passivos de arrendamento das operações descontinuadas	0	0	
Caixa líquido utilizadas nas atividades de financiamento	-	0	n/a
Caixa líquido utilizadas nas atividades de financiamento	(92.485)	(29.179)	217,0%
EFEITO DE VARIAÇÕES CAMBIAIS	1.241	(1.875)	-166,2%
VARIAÇÃO LÍQUIDA NO PERÍODO	33.714	(23.824)	-241,5%
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA NO INÍCIO DO PERÍODO	171.189	217.796	-21,4%
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA NO FIM DO PERÍODO	204.903	193.972	5,6%