



1º Trimestre de 2026 | MEAL3

Release de Resultados



VIENA



Grande

R.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 multimarcas 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.

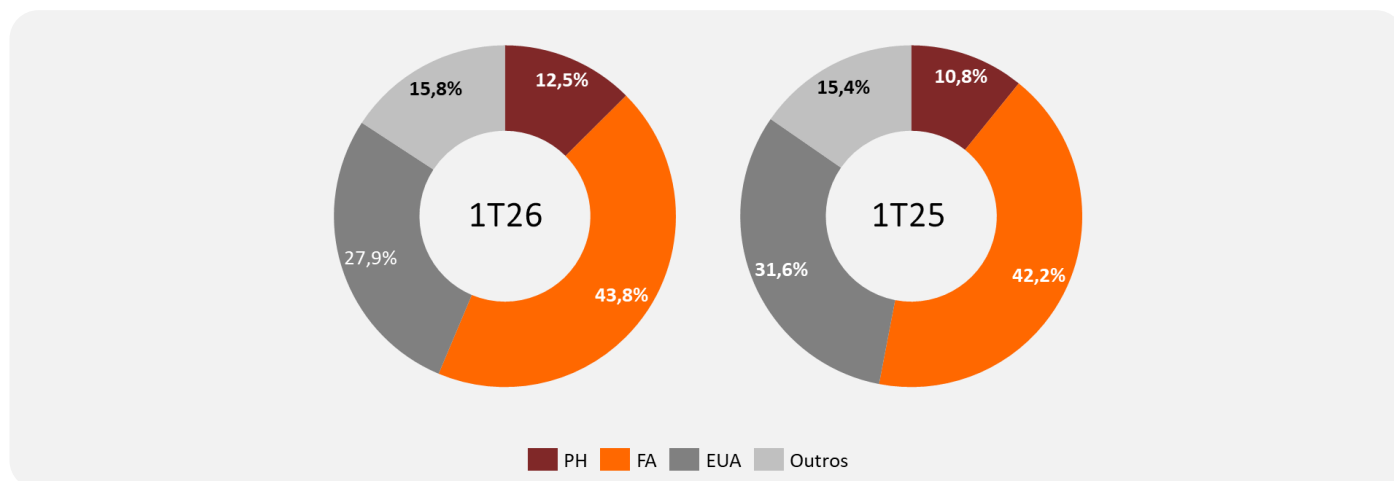
Com uma Companhia menos alavancada, seguimos comprometidos com nossa agenda de eficiência operacional, rentabilidade e disciplina financeira, direcionando esforços para projetos de maior retorno.

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%)
<i>Margem Bruta (%)</i>	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%)
<i>Margem EBITDA Aj. (%)</i>	10,3%	14,4%	-408bps
Brasil	32,9	33,5	(2,0%)
<i>Frango Assado</i>	18,9	22,7	(16,4%)
<i>Pizza Hut</i>	6,0	1,7	256,2%
<i>Outras marcas</i>	7,9	9,2	(13,9%)
EUA	5,2	10,8	(51,8%)
G&A & Outros	-1,3	11,3	n.a
<i>G&A</i>	(11,6)	(18,3)	(36,8%)
<i>Outros</i>	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%)
<i>Margem EBITDA Aj. Ex-IFRS (%)</i>	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

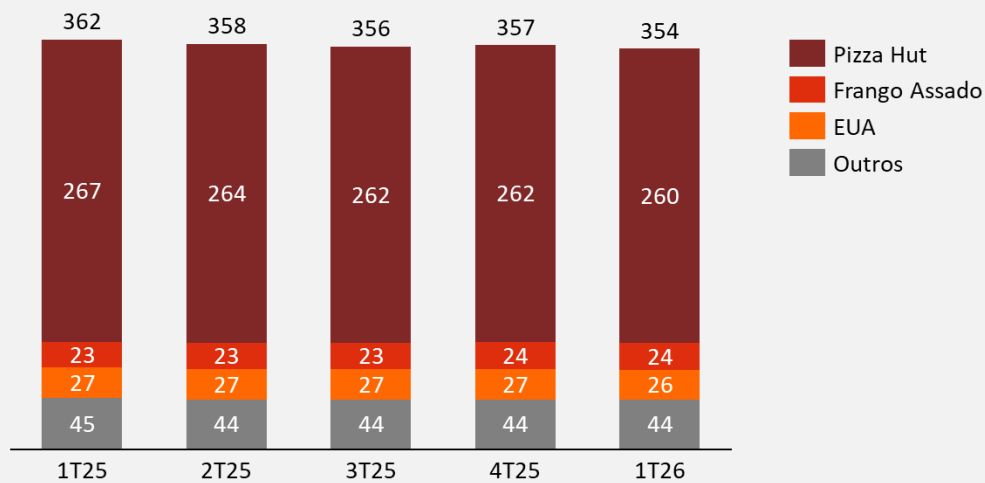
* o resultado não apresenta as operações do KFC em 2025 exceto quando indicado de outra forma.

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

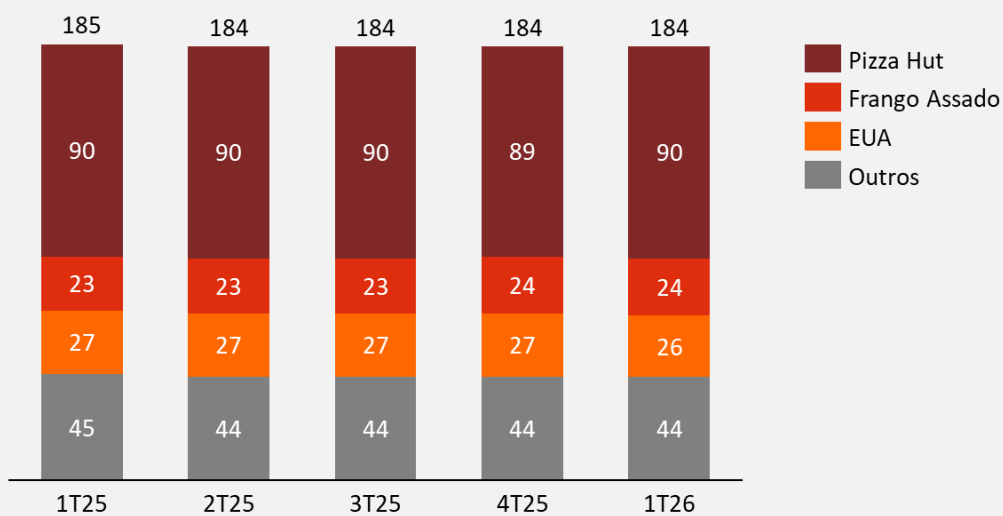
EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE LOJAS

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

**FRANGO
ASSADO**

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.

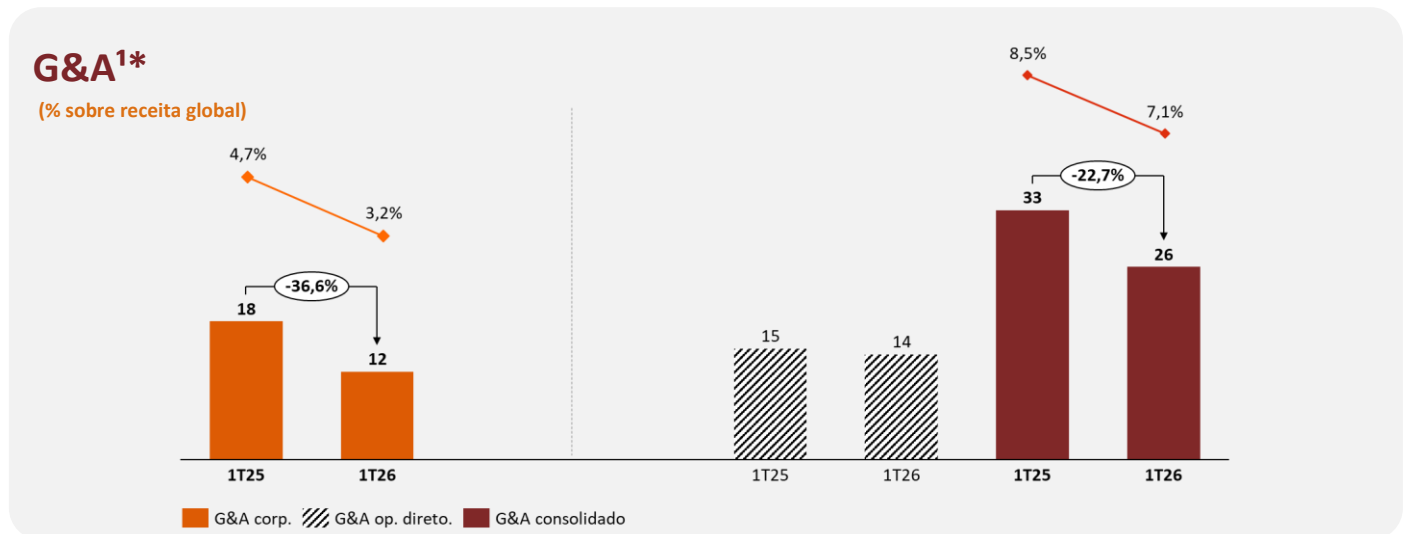
(em milhões de US\$)	1T26	1T25	A/A
Receita Líquida	18,9	21,0	(10,0%)
Custo de Vendas e Serviços	(11,4)	(13,2)	(13,3%)
Lucro Bruto	7,5	7,8	(4,4%)
Margem Bruta	39,7%	37,4%	+232bps
Despesas Operacionais	(10,3)	(11,1)	(7,8%)
Despesas Gerais e Adm. - Diretas	(1,4)	(1,5)	(3,0%)
Outros	0,2	1,7	(87,1%)
Pré-Abertura 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%
Margem EBITDA Aj Ex-IFRS16	-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 Vienna, 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/ICSLL	(101,1)	(35,8)	182,4%
Ajustes ao lucro Ops Continuadas antes de IR/ICSLL	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>

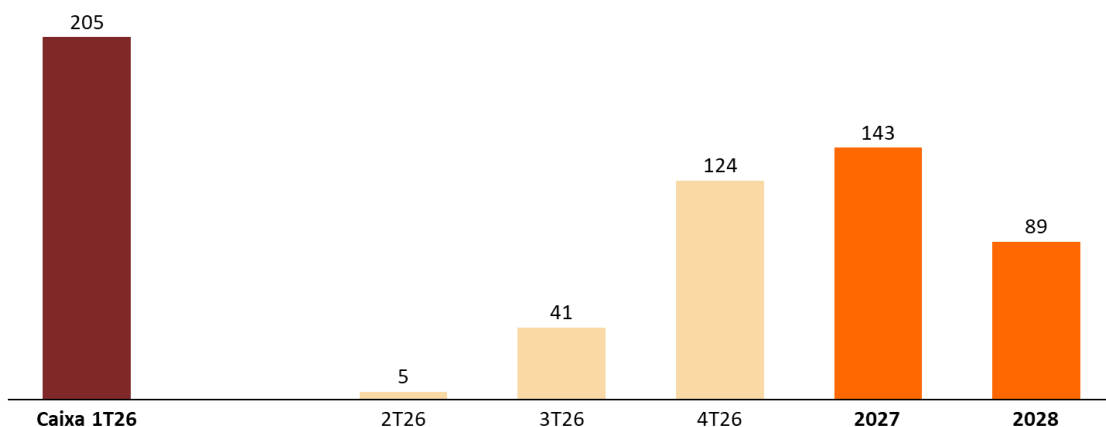
RESULTADO | Por Indexador (R\$ milhões)

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	0,0%
Caixa líquido utilizado em operações descontinuadas	-	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%

1Q26 | MEAL3

Earning Release

QUARTER HIGHLIGHTS



Focused on financial discipline and cash generation, IMC reports R\$28 million in operating cash flow and a 51% reduction in debt in 1Q26

Company also continued to optimize its cost structure, with a 78% reduction in capex and a 37% decrease in corporate G&A

São Paulo, May 15, 2026 – International Meal Company Alimentação S.A. (“IMC”) – B3: MEAL3, one of the largest multi-brand food retail operators in Latin America, reports its results for the first quarter of 2026 (1Q26). The information presented is consolidated and expressed in millions of Brazilian reais (R\$), unless otherwise stated. To provide a clearer representation of the Company’s performance and improve comparability, the results exclude the KFC operations in 2025.

HIGHLIGHTS *

1Q26 (vs 1Q25)

Net Revenue

(R\$MM)

R\$ 357 (-8%) | (+3%) proform

EBITDA adj¹

(R\$MM)

R\$ 5,1 (+27%)²

G&A corp.

(% vs)

- 37%

Op. Cash Flow¹

(R\$MM)

R\$ 28 (+R\$14M)
after capex: (+R\$21M)

Net debt

(R\$MM)

R\$ 193 (-51%)

Covenants³

2,5x



¹ pré IFRS

² Operational, excluding the effect of “Other”

³ For leverage calculation purposes, results consider KFC operations in 1S25

* Results exclude KFC operations in 2025, except when otherwise indicated.

MANAGEMENT MESSAGE

The first quarter of 2026 was marked by the continuation of initiatives focused on financial discipline, cash generation and the simplification of the Company's operations. Throughout the period, we continued to advance in the optimization of our cost structure, with organizational simplification measures and process reviews implemented over the past year translating into a more efficient operation.

As a result of these initiatives, we observed a meaningful reduction in corporate expenses during the period. Corporate G&A declined by 37% year-over-year, while total Company G&A decreased by 23% in the same comparison.

Financial discipline was also reflected in the Company's cash generation. During the quarter, we recorded solid operating cash flow generation, with operating cash flow post-capex reaching R\$22 million, R\$21 million higher than in the same period of the previous year. Including discontinued operations, we were able to reverse the negative post-capex cash flow trend observed in prior periods, highlighting the impact of the cost management initiatives implemented by the Company. In addition, the continued discipline in capital allocation, with total capex decreasing by 78% year-over-year, reflects a more selective investment strategy.

From an operational perspective, the quarter presented a more challenging environment for some of our brands. Consolidated net revenue declined by 8% year-over-year, reflecting more pressured consumption dynamics in certain Brazilian operations, in addition to continued pressure in the United States operations.

In Brazil, performance varied across brands. Pizza Hut, supported by a healthier store base, maintained a positive trajectory during the quarter, with revenue growth of 6.7%. On the other hand, the Frango Assado operations and the Company's other domestic brands were impacted by consumption dynamics on highways and specific adjustments in the store portfolio. Excluding the effect of the closure of two service stations and one retail unit at GRU, as well as the Catering BU given the recently signed binding agreement for its sale, Brazil's revenue would have grown by 3%.

In terms of profitability, the previously mentioned discipline in operating expense management contributed to an Adjusted EBITDA (pre-IFRS) of R\$22 million in Brazil, remaining in line with the level reported in the same period of the previous year.

In the United States, however, performance continued to pressure consolidated results during the quarter. In addition to operational dynamics in the segment, results were also impacted by year-over-year FX variation, leading to a significant decline in adjusted EBITDA in this segment. It is also worth highlighting that three specific stores accounted for approximately US\$2 million in losses, and the Company has been undertaking relevant efforts to turn around the performance of these units.

As a result, consolidated Adjusted EBITDA declined year-over-year, also influenced by a more challenging comparison base in 1Q25, which included certain accounting adjustments related to the exit from KFC operations and tax credits.

Finally, we continue to advance in our strategy of directing efforts toward operations with greater value generation potential. In this context, we recently announced the signing of a binding agreement for the sale of the airport catering operation (RA Catering), a transaction that, in addition to contributing to greater operational focus, is expected to add R\$20 million to the Company's liquidity position.

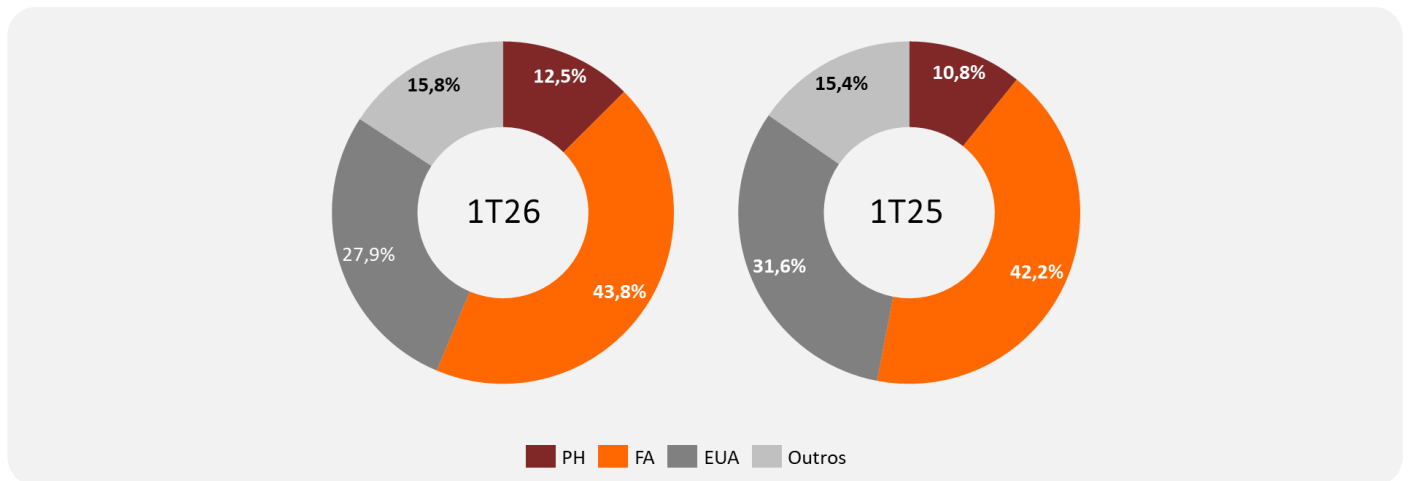
With a less leveraged Company, we remain committed to our agenda of operational efficiency, profitability and financial discipline, focusing our efforts on higher-return projects.

HIGHLIGHTS | Net Sales*

(in mm R\$)	1Q26	1Q25	y/y
Systemwide Sales	486,0	502,1	(3,2%)
Net Revenue	356,6	387,0	(7,9%)
Brazil	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%)
USA	99,4	122,3	(18,8%)

* Results exclude KFC operations in 2025, unless otherwise stated.

Net Revenue Breakdown



Same Store Sales (SSS)¹

Same Store Sale (SSS) ¹	1Q26	1Q25
Frango Assado	0,1%	3,9%
F.A - Restaurant	-5,1%	1,7%
F.A - Gás station	5,4%	5,9%
Pizza Hut	8,0%	-5,5%
P.H - Equity	6,4%	-3,2%
P.H - Franchiase	8,6%	-6,3%
Outras Marcas	-0,2%	8,6%
R.A Catering	-8,0%	19,0%
Air retail, Hospitals and Mall	6,5%	1,8%
EUA	-8,1%	-16,5%

¹ Methodology change: Restaurants closed for more than 7 consecutive days within a given month are no longer excluded from the comparable base.

HIGHLIGHTS | Results*

(mm R\$)	1Q26	1Q25	y/y
Net Revenue	356,6	387,0	(7,9%)
Gross Margin (%)	30,6%	30,3%	+29bps
EBITDA	31,9	50,1	(36,4%)
(+) Special Items and Others Expenses	4,8	4,8	0,0%
(+) Store Pre-Opening Expenses	0,1	0,9	(84,2%)
Adjusted EBITDA	36,8	55,7	(34,0%)
Adjusted EBITDA Margin (%)	10,3%	14,4%	-408bps
Brazil	32,9	33,5	(2,0%)
Frango Assado	18,9	22,7	(16,4%)
Pizza Hut	6,0	1,7	256,2%
Other Brands	7,9	9,2	(13,9%)
U.S.	5,2	10,8	(51,8%)
G&A & Others	-1,3	11,3	n.a
G&A	(11,6)	(18,3)	(36,8%)
Others	10,3	29,7	(65,4%)

* Results do not include the KFC operations in 2025, except when otherwise indicated.

| IFRS16 Reconciliation

(mm R\$)	1Q26	1Q25	Y/Y
EBITDA	31,9	50,1	(36,4%)
(-) IFRS 16 Effect	(31,7)	(33,2)	(4,7%)
EBITDA ex-IFRS 16	0,2	16,9	(84,2%)
(+) Special Items and Other Expenses	4,8	4,8	0,0%
(+) Store Pre-opening Expenses	0,1	0,9	(84,2%)
Adjusted EBITDA ex-IFRS 16	5,1	22,5	(77,3%)
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS (%)	1,4%	5,8%	-438bps

* Results do not include the KFC operations in 2025, except when otherwise indicated.

| Cash Flow

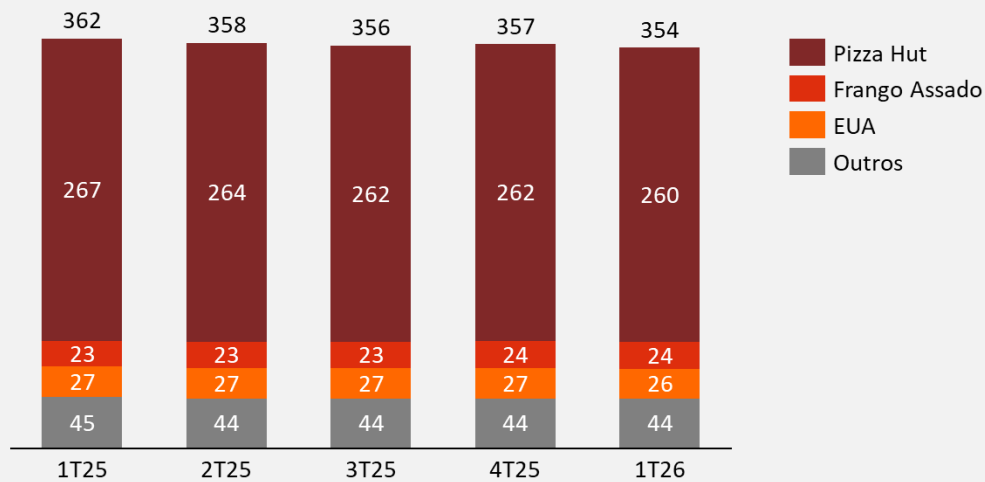
R\$ mm	1Q26	1Q25	Y/Y
(=) Operating Cash Flow pre-IFRS 16 – Continuing Operations	28,3	14,5	95,2%
(+) Capex	(6,4)	(13,4)	(52,5%)
(=) Operating Cash Flow incl. Capex – Continuing Operations	21,9	1,1	1872,8%
(+) Interest	(32,3) ¹	(15,2)	112,9%
(=) Free Cash Flow – Continuing Operations	(10,4)	(14,1)	-26,2%
Amortization / New Debt Issuances	(59,9)	0,0	0,0%
M&A & Other	104,0	(1,9)	n.a
(=) Cash Variation – Continuing Operations	33,7	(15,9)	n.a
Discontinued Operations Adjustments	0,0	(7,9)	(100,0%)
(=) Cash Variation	33,7	(23,8)	n.a
Cash Balance	204,9	217,8	-5,9%
Net Debt	193,2	392,7	-50,8%
Leverage ex-IFRS 16*	2,5x	2,6x	-0,1

Results do not include KFC operations in 2025, except where otherwise indicated.¹ Extraordinary effect of approximately R\$15 million related to the cash sweep with early amortization following the sale of KFC.

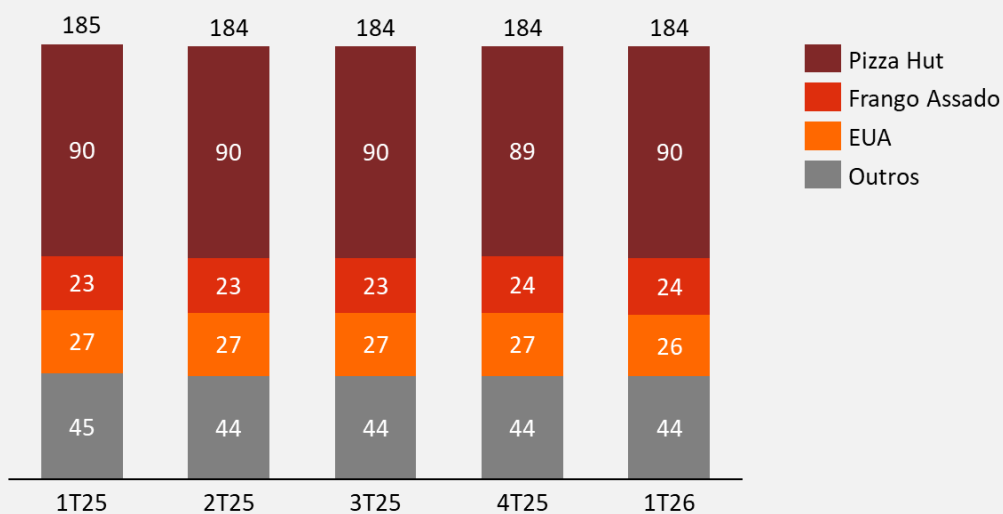
STORE COUNT EVOLUTION

IMC ended 1Q26 with 354 stores in operation, already excluding KFC units from the consolidated base, representing a net reduction of 8 units compared to the same period of the previous year. This movement reflects the ongoing network rationalization process and the closure of underperforming operations, while maintaining the prioritization of economically more viable formats and reinforcing discipline in the execution of a selective growth plan that balances profitability and expansion.

Number of Stores in the System



Number of Company-Owned Stores



BRAZIL



BRASILRESULTS

FRANGO ASSADO | PIZZA HUT | VIENA | BATA INGLESA | BRUNELLA | R.A. CATERING

In the Brazil operations segment, the quarter's performance reflected distinct dynamics across the main business units, in a still selective consumer environment. While some operations maintained a trajectory of operational improvement and efficiency gains, others faced short-term factors that temporarily impacted revenue during the period.

Pizza Hut maintained in the quarter the positive trajectory observed over the past year, with net revenue growth of 6.7% despite a smaller store base. With a healthier system, performance was driven by same-store sales growth, particularly in the delivery channel, which continued to increase its share of sales and acted as an important growth driver for the brand. Cost management discipline and operational efficiency gains also contributed to the improvement in profitability during the period.

On the other hand, the Frango Assado business unit operated in a more challenging environment, also impacted by the closure of two gas station operations. Even so, same-store sales remained close to stable. The Company continues to advance initiatives aimed at increasing traffic and conversion at the units, including the launch of new products and the strengthening of strategic partnerships with gas stations, in addition to the continuation of the network's expansion plan with capital discipline.

The Other Brands segment posted a decline in revenue year-over-year, mainly reflecting one-off effects related to renovations, portfolio adjustments, and specific comparison bases in certain operations. Excluding the performance of the catering operation, which is currently under divestment, the remainder of the unit showed consistent improvement, with same-store sales growth of 6.5%, mainly driven by the strategy of expanding Viena operations in shopping malls and new contracts for hospital units.

On a consolidated basis for Brazil operations, results also reflect the continuation of optimization initiatives and greater discipline in expense management, with relevant progress in reducing operating expenses and simplifying the Company's organizational structure over recent quarters.

(MM R\$)	1Q26	1Q25	Y/Y
Net Revenue	257,2	264,7	(2,8%)
Cost of Goods Sold and Services	(187,6)	(193,1)	(2,8%)
Gross Profit	69,6	71,6	(2,9%)
Gross Margin	27,0%	27,1%	-2bps
Operating Expenses	(46,3)	(55,6)	(16,8%)
General and Administrative Expenses – Direct	(6,5)	(6,2)	5,6%
(+) Depreciation and Amortization	16,1	23,7	(31,9%)
(+) Pre-Opening Expenses	0,0	(0,7)	(100,0%)
EBITDA	32,9	32,8	0,2%
(+) Pre-Opening Expenses	0,0	0,7	(100,0%)
Adjusted EBITDA	32,9	33,5	(2,0%)
IFRS 16 Effect	(11,4)	(11,8)	(3,2%)
Adjusted EBITDA Ex-IFRS 16	21,5	21,8	(1,3%)
Margem EBITDA Aj Ex-IFRS16	8,4%	8,2%	+13bps

Results do not include KFC operations in 2025, unless otherwise indicated.

RESULTS BRAZIL

FRANGO ASSADO | RESTAURANT AND GAS STATION



The Frango Assado business unit operated in a more pressured environment during the quarter, with net revenue declining 4% year-over-year versus 1Q25, also influenced by the termination of two gas station operation contracts during the period. Excluding this effect, revenue would have increased 2% compared to 1Q25. Same-store sales (SSS) for the unit remained close to flat during the period, reflecting distinct dynamics across operations, with gas stations standing out with +5% growth.

On the profitability front, the unit recorded a 161bps contraction in gross margin, mainly reflecting the mix effect across different operating formats, with a higher relative contribution from gas station revenues, which historically carry lower margins compared to restaurant operations. Additionally, as part of the structural preparation for the segment's growth and the Company's new allocation approach, under which the unit began absorbing a greater share of support functions, general and administrative expenses increased, also pressuring results and the comparative base during the period. As a result, adjusted EBITDA for the segment totaled R\$19 million, which, when compared to R\$21.7 million in the prior year (excluding the two closed gas stations), represents a 13% decline in the period.

In this context, the Company continues to advance initiatives aimed at increasing traffic and conversion across the units. Among the key fronts is the launch of new products focused on driving customer flow, as well as progress in the partnership with one of the country's leading fuel distributors. As part of this initiative, the complexes continue to operate with branded fuel stations, a strategy that reinforces the perceived quality of the operation, enhances the attractiveness of the locations, and contributes to increased vehicle and consumer traffic across the complexes.

Additionally, the Company continues to advance the expansion of the network, focusing on opportunities located in strategic high-traffic highway locations. These initiatives continue to follow the Company's capital-disciplined expansion model, prioritizing partnerships and formats that require lower capex intensity.

(mm R\$)	1Q26	1Q25	Y/Y
Net Revenue	156,2	163,3	(4,4%)
Restaurants and Others	74,5	78,3	(4,9%)
Fuel Stations	81,7	85,0	(3,8%)
Cost of Sales and Services	(122,9)	(125,9)	(2,4%)
Gross Profit	33,2	37,4	(11,1%)
Gross Margin	21,3%	22,9%	-161bps
Operating Expenses	(16,4)	(16,8)	(2,3%)
General and Administrative Expenses – Direct	(3,4)	(2,8)	23,2%
Store Pre-openings	0,0	(0,7)	(100,0%)
EBIT	13,4	17,1	(21,7%)
(+) Depreciation and Amortization	5,5	4,9	14,1%
(+) Store Pre-openings	0,0	0,7	(100,0%)
Adjusted EBITDA	18,9	22,7	(16,4%)
IFRS16 Effect	(5,7)	(4,8)	17,8%
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	13,2	17,8	(25,7%)
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16	8,5%	10,9%	-243bps

RESULTS BRAZIL

PIZZA HUT



Pizza Hut continued its operational improvement trajectory during the quarter, with a focus on enhancing the quality of its store portfolio and strengthening digital channels. Even with a smaller store base, the brand reported net revenue of R\$44.7 million in the quarter, 6.7% higher compared to the same period of the previous year, reflecting growth in same-store sales and higher average sales per unit.

Same-store sales (SSS) increased 8% in the quarter, mainly driven by the performance of the digital channel, which expanded 16%. This growth reflects the consolidation of commercial and marketing initiatives focused on delivery implemented over the past year, in an increasingly competitive market environment for this channel. The strategy adopted by the Company, with targeted campaigns and greater focus on digital channel performance, allowed it to capture this consumption trend while also reinforcing in-store sales generation.

Another highlight of the period was the progress of the partnership with the AMPM network, which moved beyond the pilot phase and began operating on a broader scale. The initiative currently includes more than 120 points of sale, contributing to increased brand reach and sales growth, with an operating model that preserves cost efficiency through centralized production.

In terms of profitability, the operation showed a meaningful improvement during the period. Even with the higher share of delivery in the sales mix — a channel that naturally involves additional intermediation costs — the Company maintained discipline in expense management and operational efficiency. As a result, costs declined 5% year-over-year, contributing to a +703bps expansion in gross margin in the quarter.

As a result, the brand's Adjusted EBITDA pre-IFRS16 totaled R\$4 million in the quarter, representing an improvement and a reversal of the trend observed in 1Q25. This reflects the prioritization of profitability and cash generation in the business unit, as well as the quality of the network's assets under a now more selective expansion strategy.

(in R\$ millions)	1T26	1T25	A/A
Net Revenue	44,7	41,9	6,7%
Cost of Sales and Services	(25,3)	(26,7)	-5,1%
Gross Profit	19,4	15,2	27,3%
Gross Margin	43,4%	36,3%	+703bps
Operating Expenses	(15,3)	(23,5)	-34,9%
General and Administrative Expenses – Direct	(2,8)	(2,8)	3,0%
Store Pre-Opening	0,0	(0,0)	-100,0%
EBIT	1,2	(11,1)	n.a
(+) Depreciation and Amortization	4,8	12,8 ¹	-62,4%
(+) Store Pre-Opening	0,0	0,0	-100,0%
Adjusted EBITDA	6,0	1,7	256,2%
IFRS16 Effect	(1,9)	(2,8)	(31,3%)
Adjusted EBITDA Ex-IFRS16	4,1	(1,1)	n.a
Adjusted EBITDA Margin Ex-IFRS16	9,3%	-2,5%	+1178bps

¹ effect related to the discontinuation of the proprietary Pizza Hut app, which began to be managed by third parties (accelerated depreciation)

RESULTS BRAZIL

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



The Company's Other Brands segment recorded net revenue of R\$56.3 million in the quarter, compared to R\$59.5 million in the same period of the prior year. The variation reflects the continuation of the Viena brand revitalization and repositioning initiatives in shopping centers, which temporarily impacted revenue due to renovations in certain units, as well as the permanent closure of a retail unit at Guarulhos Airport and the temporary closure of a Batata Inglesa unit during January due to operational issues at the shopping center where it is located. Excluding these effects, the business unit's revenue would have been in line with the prior year.

Another relevant factor affecting the segment's performance in the quarter was the airport catering operation (RA Catering), whose performance has been pressuring the segment's margin and consolidated results over recent periods. Excluding this operation solely for the purpose of same-store sales (SSS) analysis, the remaining brands within the unit delivered consistent performance, with SSS growth of 6.5% in the quarter, mainly driven by the performance of Viena and the hospital operations.

For the Viena brand, same-store sales increased 16% in the period, supported by adjustments implemented in the commercial strategy across certain shopping center locations. Among the initiatives adopted, the introduction of fixed pricing models and offerings better aligned with the consumption profile of these venues stands out, contributing to higher traffic and improved conversion in stores where the strategy was initially implemented.

Hospital operations also posted positive performance, with same-store sales growth of 9%, reflecting the expansion of the services base and the development of initiatives aimed at providing food solutions within this environment, including the use of vouchers through partnerships with hospital networks.

From a profitability standpoint, despite the positive effects of cost reduction initiatives and G&A adjustments, the segment's adjusted EBITDA pre-IFRS 16 totaled R\$4 million in the period, representing a 18% decline year-over-year. Excluding the Catering segment, which was a detractor during the quarter, this same indicator would have increased by 9% year-over-year.

EX- R.A. CATERING

(in R\$ million)	1T26	1T25	A/A	1T26	1T25	A/A
Net Revenue	56,3	59,5	(5,4%)	33,1	34,4	(3,8%)
Cost of Sales and Services	(39,3)	(40,4)	(2,7%)	(19,8)	(21,2)	(6,6%)
Gross Profit	16,9	19,0	(11,0%)	13,3	13,2	0,7%
Gross Margin	30,1%	32,0%	-191bps	40,1%	38,3%	+180bps
Operating Expenses	(14,4)	(15,3)	(5,9%)	(10,3)	(10,7)	(4,3%)
General and Administrative Expenses – Direct	(0,3)	(0,7)	(56,9%)	(0,3)	(0,7)	(56,9%)
Store Pre-opening Expenses	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%
(+) Depreciation and Amortization	5,6	6,1	(7,5%)	4,9	5,4	(10,1%)
(+) Store Pre-opening Expenses	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0	0,0%
Adjusted EBITDA	7,9	9,2	(13,9%)	7,6	7,2	5,3%
IFRS 16 Effect	(3,8)	(4,2)	(8,9%)	(3,3)	(3,3)	1,0%
Adjusted EBITDA Ex-IFRS 16	4,1	5,0	(18,1%)	4,3	3,9	9,0%
Adjusted EBITDA Margin Ex-IFRS 16	7,3%	8,4%	-113bps	12,9%	11,4%	+151bps

USA



USA RESULTS

MARGARITAVILLE & LANDSHARK



The operations in the United States continue to undergo a restructuring process, with results still under pressure during the period. Net revenue declined by approximately 10% year-over-year, reflecting not only the closure of one unit but mainly the continued challenging environment for certain locations and traffic dynamics in specific markets.

Despite the pressure on revenue, the operation showed progress in terms of operational efficiency. Cost of sales improved during the period, resulting in a +232bps expansion in gross margin. This movement primarily reflects progress in expense rationalization initiatives and improvements in operational productivity, with particular emphasis on an approximately 17% reduction in in-store labor costs compared to the same period of the previous year. Nevertheless, results remained pressured by the “other” line, mainly reflecting a more challenging performance from the Joint Venture unit with Universal, an operation that has historically generated recurring contributions to results.

Throughout the quarter, the Company also continued to implement operational initiatives aimed at improving the customer experience and recovering traffic at certain locations. These initiatives include infrastructure improvement projects at selected strategic locations, such as the expansion of seating capacity in Daytona Beach and the refurbishment of the Atlantic City unit, including the addition of new customer service areas. These works are in their final stages and are expected to begin contributing to the performance of these locations in the coming quarters.

The Company continues to execute a structured turnaround plan for its U.S. operations, focusing on improving operational efficiency, reviewing in-store processes, and implementing commercial initiatives aimed at increasing sales conversion and driving traffic over the coming periods.

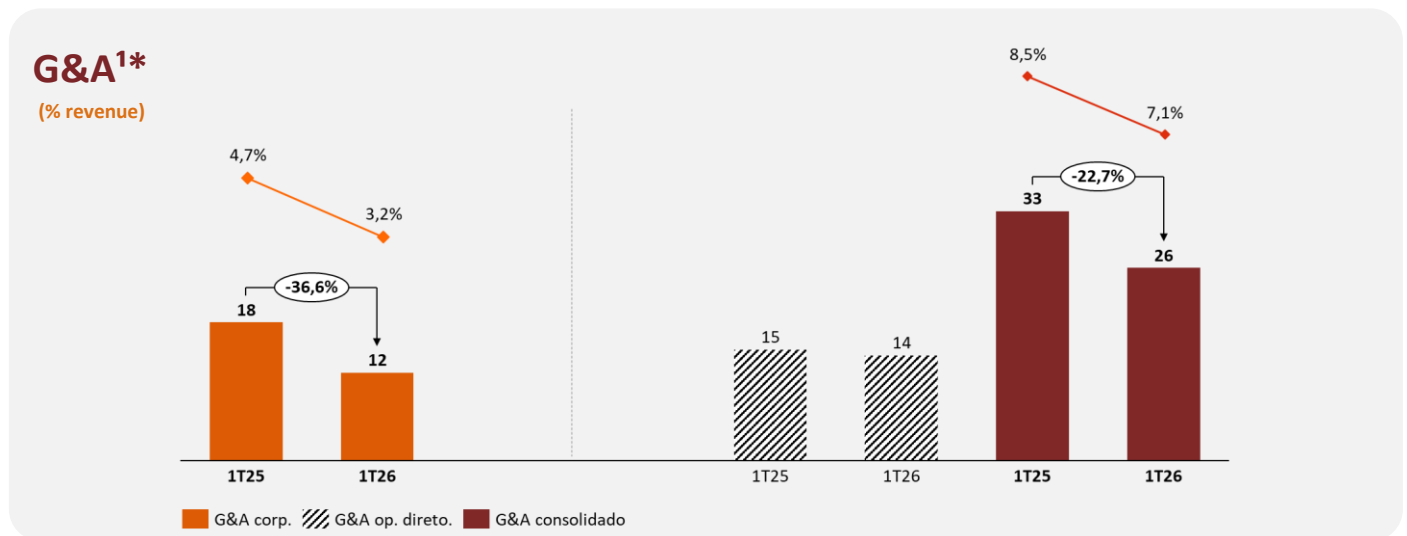
(in US\$ million)	1T26	1T25	A/A
Net Revenue	18,9	21,0	(10,0%)
Cost of Sales and Services	(11,4)	(13,2)	(13,3%)
Gross Profit	7,5	7,8	(4,4%)
Gross Margin	39,7%	37,4%	+232bps
Operating Expenses	(10,3)	(11,1)	(7,8%)
General and Administrative Expenses – Direct	(1,4)	(1,5)	(3,0%)
Other	0,2	1,7	(87,1%)
Store Pre-openings and Special Items	0,2	(0,0)	n.a
EBIT	(3,8)	(3,1)	22,2%
(+) Depreciation and Amortization	4,9	5,1	(4,4%)
(+) Store Pre-openings and Other	(0,2)	0,0	n.a
Adjusted EBITDA	0,9	2,0	(54,9%)
IFRS16 Effect	(3,7)	(3,7)	0,2%
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	(2,8)	(1,6)	68,3%
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16	-14,6%	-7,8%	-681bps

¹ Effect of G&A and Other, traditionally already included within Operating Expenses for the U.S. business unit.

RESULTS AND PERFORMANCE | G&A

General and administrative expenses (G&A), which now present a more accurate view of the corporate structure following the revision of the cost allocation methodology, allow for a clearer assessment of the evolution of the Company's administrative structure and the effects of the optimization initiatives implemented over recent quarters. In this context, corporate G&A decreased by 37% year-over-year, reflecting the continuation of initiatives aimed at streamlining the organizational structure and reinforcing discipline in expense management. Including the G&A allocated to the business units, the consolidated reduction reached 23% in the period.

This movement reinforces the progress made in the rationalization of corporate structures carried out by the Company over the last several quarters. Nevertheless, the Company believes there is still additional room for efficiency gains and remains focused on ongoing initiatives aimed at organizational simplification and tighter expense control.



¹ Methodological change: Corporate G&A now excludes the direct G&A of business units, which is now properly allocated to the Brazil operating results.

RESULTS AND PERFORMANCE | EBITDA

(in R\$ million)	1Q26	1Q25	Y/Y
NET INCOME (LOSS)	(74,1)	(38,6)	92%
Income (Loss) from Divested Operations *	0,0	(1,0)	(100,0%)
Pro-Forma NET INCOME (LOSS)	(74,1)	(37,7)	96,7%
(+) Income Tax and Social Contribution	(27,0)	1,9	n.a
(+) Financial Result	90,6	28,4	219,2%
(+) Operating D&A	42,4	53,0	(20,1%)
EBITDA	31,9	45,6	(30,1%)
(+) Expenses with Special Items and Others	4,8	4,8	0,0%
(+) Store Pre-Openings	0,1	0,9	-84,2%
Adjusted EBITDA	36,8	51,2	(28,2%)
Adjusted EBITDA / Net Revenue	10,3%	13,2%	-293bps
IFRS16 Effect	(31,3)	(36,8)	(15,1%)
Adjusted EBITDA 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

RESULTS | Investing Activities

The Company maintained a disciplined capital allocation approach during the quarter, with total capex declining 78% compared to the same period of the previous year, reinforcing the Company's commitment to a more disciplined capital allocation strategy aligned with the current macroeconomic environment. Expansion investments declined 94%, primarily reflecting the conclusion of the investment cycle related to the development of the KFC brand, as well as a more selective approach to new store openings, focused on profitability and return on invested capital.

Maintenance and refurbishment investments also declined 44% year-over-year, reflecting the completion of a significant portion of the investments carried out in the United States over recent periods. Nevertheless, the Company maintained targeted initiatives for revitalization and operational improvements across certain brands in its portfolio, including refurbishments aimed at enhancing Frango Assado operations and the continued modernization of the Viena brand, with a focus on improving the customer experience and increasing traffic at its locations.

CAPEX (in R\$ million)	1T26	1T25 ¹	A/A
Expansion Investments	1,2	19,3	-93,8%
Maintenance, Refurbishment and Other Investments	5,1	9,2	-44,2%
Total CAPEX Investments	6,3	28,5	-77,8%

¹ 2025 "actual" with KFC results maintained as previously reported in order to better reflect the Company's capex situation.

RESULTS | Cash Flow

In the first quarter of 2026, the Company reported a significant improvement in its pre-IFRS operating cash generation, reaching R\$28 million in the period (+R\$14 million vs. 1Q25). Additionally, the substantial reduction in capex during the quarter contributed to an improvement in operating cash flow after investments. As a result, the Company reversed the dynamic observed in previous periods and recorded positive post-capex operating cash flow of R\$22 million in the quarter.

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.

NET DEBT

The Company's financial position remains aligned with the deleveraging and liquidity plan previously established. In the first quarter of 2026, total net debt reached R\$193 million, representing a 51% reduction compared to 1Q25.

The figures presented reflect the extraordinary amortizations carried out through March 2026, as provided for under the conditions established in connection with the divestment of the KFC operations. These payments, combined with the capital discipline maintained throughout the quarter, reinforce the ongoing adjustment of the Company's financial structure and the improvement of its debt profile.

(In millions of R\$)	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25	1Q25
Total Debt	398,1	469,5	468,2	544,7	586,6
(-) Financial Derivative Instruments (asset – liability)	0,0	(57,1)	(57,1)	(57,1)	0,0
(-) Cash *	(204,9)	(171,2)	(203,6)	(297,7)	(194,0)
Net Debt	193,2	241,2	207,4	189,8	392,7
Leverage ex-IFRS16	2,5x	2,5x	2,1x	2,4x	2,6x

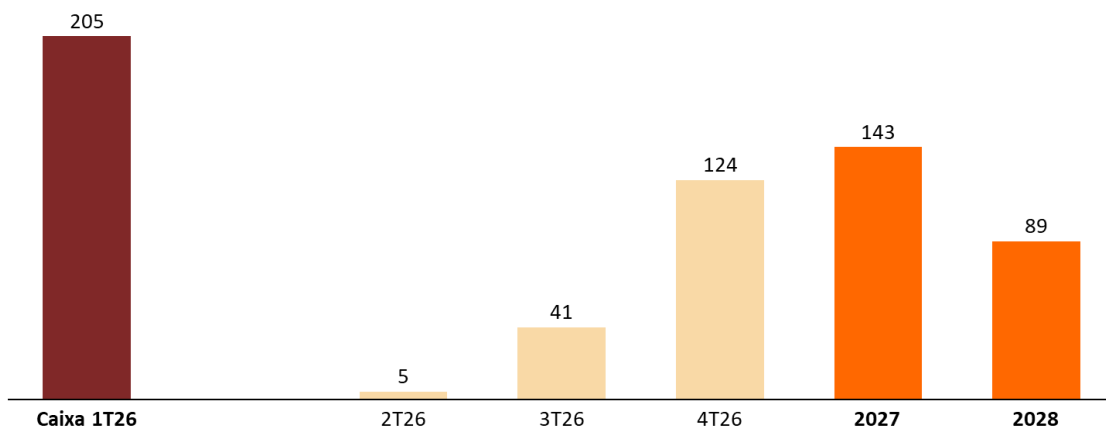
RESULTS | Index (R\$ mm)

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

¹ Includes acquisition cost and other debt such as funding costs and the revolving credit facility of the U.S. operation.

² Total cost of debt, already considering the swap.

RESULTS | Principal Amortization Schedule



ANNEXES



INCOME STATEMENT | CONSOLIDATED

(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%
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.

BALANCE SHEET | CONSOLIDATED

(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

CASH FLOW STATEMENT | CONSOLIDATED

(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	0,0%
Caixa líquido utilizado em operações descontinuadas	-	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%