



2º Trimestre de 2026 | MEAL3

Release de Resultados

FRANGO
ASSADO



VIENA



Grande

R.A. CATERING



DESTAQUES DO TRIMESTRE



IMC amplia margem EBITDA no Brasil e eleva geração de caixa operacional em 67% no acumulado do 1S26

Pizza Hut impulsiona expansão de rentabilidade no Brasil, enquanto disciplina de despesas e queda de 73% no capex total sustentam a recuperação do fluxo de caixa da Companhia

São Paulo, 13 de agosto 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 segundo trimestre do ano de 2026 (2T26). 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, exceto quando indicado de outra forma.

Performance*

2T26 (vs 2T25)

Receita líquida

(R\$MM)

R\$420 (-9%)

EBITDA ajustado¹

(R\$MM)

R\$24,5

(-3% ou +7% ex-RA Catering)

G&A corporativo

(% vs)

-25%

Fluxo de caixa op.¹

(R\$MM - YTD)

R\$70,1 (+28M ou 67%)

R\$54,6 pós-capex (+55M)

Dívida Líquida

(R\$MM)

R\$192,6

Alavancagem

2,6x

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

¹ pré IFRS, operações continuadas



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

No segundo trimestre de 2026, a IMC deu continuidade às iniciativas de disciplina financeira e simplificação de sua estrutura, em um ambiente operacional que seguiu desafiador, especialmente nas operações dos Estados Unidos. No Brasil, o trimestre foi marcado por dinâmicas distintas entre as marcas, mas com resultado consolidado positivo em termos de rentabilidade.

A Pizza Hut manteve a trajetória de aceleração de *top-line* observada nos últimos trimestres, com crescimento de 12,9% na receita líquida e expansão de quase 500 bps na margem bruta, impulsionada pela evolução das vendas mesmas lojas e pelo avanço da parceria com a rede AMPM. A unidade Frango Assado, por sua vez, ainda se mostrou pressionada pelo consumo nas rodovias, mas apresentou performance resiliente impulsionada pelas operações de postos (SSS). Já o segmento de Outras Marcas apresentou SSS positivo no período, excluindo as operações da RA Catering.

Como resultado dessa dinâmica, o EBITDA Ajustado ex-IFRS16 do Brasil cresceu 25,6% no trimestre, com expansão de margem de 179 bps, reforçando a solidez das operações mesmo em um cenário de consumo seletivo. Excluindo o RA, a expansão foi de 43,7%.

A operação dos Estados Unidos, contudo, seguiu pressionando o resultado consolidado, com queda de 8,9% da receita líquida em dólares. O EBITDA Ajustado ex-IFRS16 recuou para USD3,1 milhões, apesar da expansão de 245 bps na margem bruta, fruto da melhor gestão de custos em períodos de baixa sazonal, especialmente com uma modelagem mais assertiva em gastos com pessoal. A Companhia mantém o plano estruturado de *turnaround* da operação americana, com foco na experiência do consumidor e na geração de tráfego e conversão de vendas.

Os avanços na otimização da nossa estrutura de despesas seguem sendo prioridade da Companhia, com resultados evidentes: o G&A corporativo apresentou redução de 25% no comparativo trimestral e, considerando também o G&A alocado nas unidades de negócio, a redução consolidada atingiu 17% no período — reforçando os avanços obtidos ao longo dos últimos trimestres.

A disciplina financeira também se refletiu na geração de caixa da Companhia: no acumulado do ano, o Fluxo de Caixa Operacional pré-IFRS16 atingiu R\$ 70,1 milhões, 67% acima do observado nos 6M25, permitindo à Companhia reverter a dinâmica negativa de fluxo de caixa livre observada no ano anterior. A manutenção da disciplina de capital também se refletiu no capex, que recuou 67% no trimestre em relação ao mesmo período do ano anterior, com foco em iniciativas de maior retorno. A combinação desses dois fatores, entregou um fluxo de R\$54,6 milhões, capaz de cobrir mais que 100% das obrigações financeiras da Cia. Os M&As, por sua vez, continuam contribuindo para desalavancagem da Companhia.

Adicionalmente, seguimos avançando na execução da estratégia de simplificação do portfólio. Nesse contexto, concluímos em 31 de julho a venda da operação de catering aeroportuário (RA Catering), transação pelo montante de R\$ 20 milhões que reforça o foco da Companhia em operações com maior potencial de geração de valor.

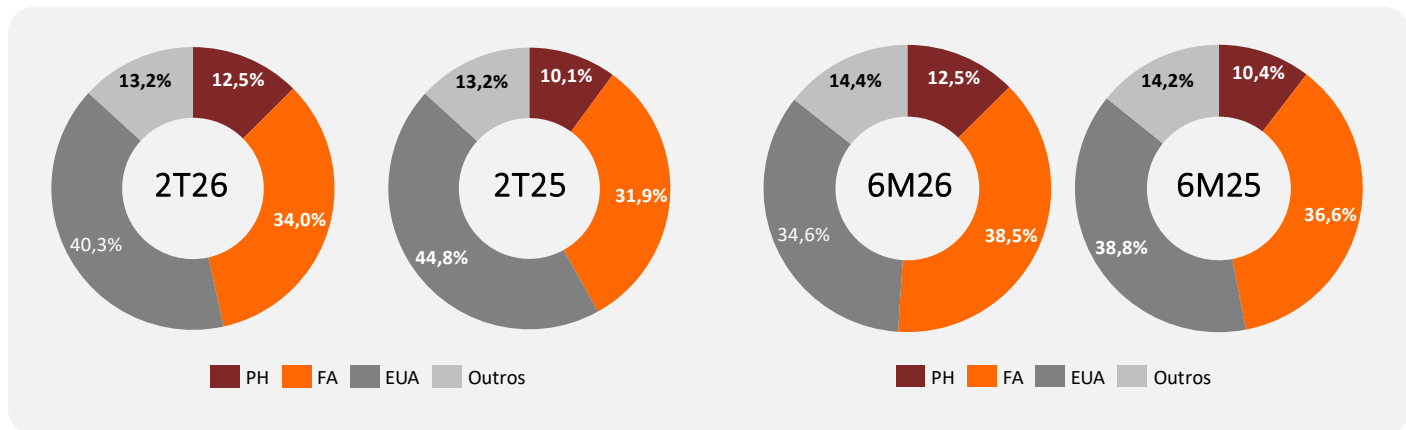
Com uma Companhia cada vez menos alavancada e com geração de caixa em trajetória de recuperação, seguimos comprometidos com a execução da nossa estratégia: eficiência operacional, rentabilidade e disciplina financeira.

DESTAQUES | Vendas*

(em milhões de R\$)	2T26	2T25	A/A	6M26	6M25	A/A
Receita Total do Sistema	555,8	593,8	(6,4%)	1.041,6	1.096,8	(5,0%)
Receita Líquida	419,8	462,6	(9,2%)	776,4	849,6	(8,6%)
Brasil	250,7	255,2	(1,8%)	507,9	519,9	(2,3%)
Frango Assado	142,7	147,4	(3,2%)	298,9	310,7	(3,8%)
Pizza Hut	52,6	46,6	12,9%	97,3	88,5	10,0%
Outras Marcas	55,4	61,2	(9,5%)	111,7	120,7	(7,5%)
EUA	169,1	207,4	(18,4%)	268,5	329,7	(18,6%)

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

Representatividade da receita líquida



Same Store Sales (SSS)

Same Store Sale (SSS) ¹	2T26	2T25	A/A	6M26	6M25	A/A
Frango Assado	-0,8%	2,7%	-3,5p.p.	-0,4%	3,3%	-3,7p.p.
F.A - Restaurantes	-6,8%	8,0%	-14,8p.p.	-5,6%	4,0%	-9,6p.p.
F.A - Postos	5,7%	-1,6%	+7,3p.p.	5,5%	2,2%	+3,3p.p.
Pizza Hut	5,0%	2,1%	+2,9p.p.	6,4%	-1,4%	+7,8p.p.
P.H – Equity	6,5%	8,2%	-1,7p.p.	6,4%	2,2%	+4,2p.p.
P.H – Franquias	5,4%	-0,1%	+5,5p.p.	7,5%	-3,2%	+10,7p.p.
Outras Marcas	-2,5%	7,9%	-10,4p.p.	-1,5%	8,3%	-9,8p.p.
R.A Catering	-10,8%	20,0%	-30,8p.p.	-9,6%	19,8%	-29,4p.p.
Air Varejo, Hospitais e Mall	3,8%	5,0%	-1,2p.p.	5,1%	0,9%	+4,2p.p.
EUA	-7,1%	-10,4%	+3,3p.p.	-7,5%	-12,7%	+5,2p.p.

DESTAQUES | Resultados*

(em milhões de R\$)	2T26	2T25	A/A	6M26	6M25	A/A
Receita Líquida	419,8	462,6	(9,2%)	776,4	849,6	(8,6%)
Lucro Bruto	152,6	164,6	(7,3%)	260,4	281,7	(7,5%)
Margem Bruta (%)	36,3%	35,6%	+76bps	33,5%	33,2%	+39bps
EBITDA	54,2	54,6	(0,7%)	86,0	103,3	(16,7%)
(+) Despesas com Itens Especiais e Outros	0,6	4,8	-87,9%	5,3	9,5	-43,9%
(+) Pré-Aberturas de Lojas	0,2	0,5	(61,3%)	0,3	1,9	(82,0%)
EBITDA Ajustado	55,0	59,8	(8,1%)	91,7	114,7	(20,1%)
Margem EBITDA Aj. (%)	13,1%	12,9%	+16bps	11,8%	13,5%	-169bps
Brasil	31,8	29,4	8,3%	64,8	62,3	4,0%
Frango Assado	15,7	15,0	4,6%	34,8	37,7	(7,7%)
Pizza Hut	8,2	5,2	56,7%	14,2	6,3	126,8%
Outras marcas	7,9	9,1	(13,2%)	15,8	18,3	(13,8%)
EUA	34,8	45,3	(23,3%)	40,0	56,2	(28,8%)
G&A & Outros	(11,6)	(14,9)	(21,8%)	(13,1)	(3,7)	253,5%
G&A	(14,1)	(18,8)	(25,4%)	(25,8)	(37,2)	(30,6%)
Outros	2,4	4,0	(38,7%)	12,7	33,5	(62,1%)

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

| Conciliação IFRS16

(em milhões de R\$)	2T26	2T25	A/A	6M26	6M25	A/A
EBITDA	54,2	54,6	(0,7%)	86,0	103,3	(16,7%)
(-) Efeito IFRS16	(30,5)	(34,6)	(12,0%)	(62,1)	(67,0)	(7,3%)
EBITDA ex-IFRS16	23,7	19,9	19,0%	23,9	36,3	(34,1%)
(+) Despesas com Itens Especiais e Outros	0,6	4,8	-87,9%	5,3	9,5	-43,9%
(+) Pré-Aberturas de Lojas	0,2	0,5	(61,3%)	0,3	1,9	(82,0%)
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	24,5	25,2	(2,8%)	29,6	47,7	(38,0%)
Margem EBITDA Aj. Ex-IFRS (%)	5,8%	5,4%	+39bps	3,8%	5,6%	-180bps

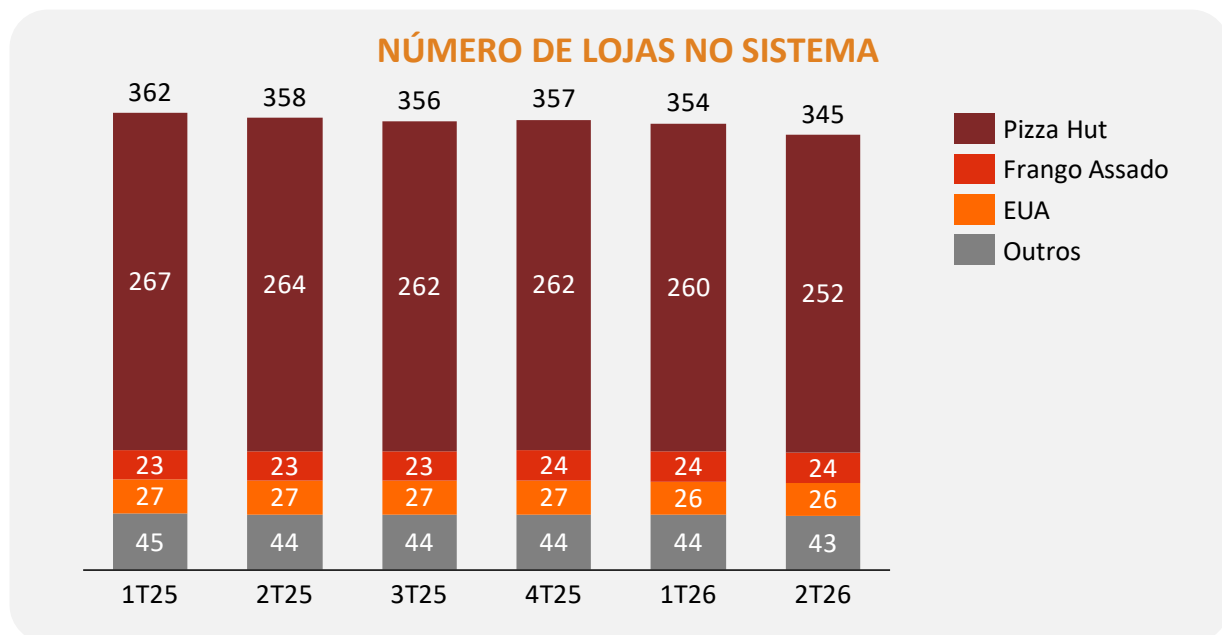
* o resultado não apresenta as operações do KFC em 2024 e 2025, exceto quando indicado de outra forma.

| Geração de caixa

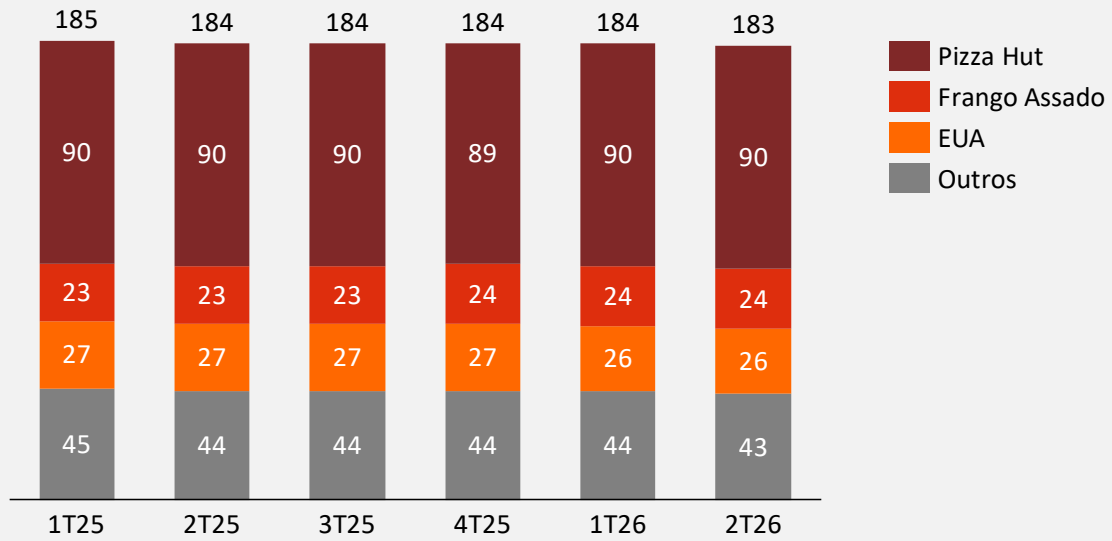
R\$ milhões	6M26	6M25	A/A
(=) Fluxo de Caixa Operacional pré IFRS 16 op. Cont.	70,1	41,9	67,4%
(+) Capex	(15,4)	(42,6)	(63,8%)
(=) Fluxo de Caixa Operacional c/ capex op. Cont.	54,6	(0,8)	n.a
(+) Juros	(41,4)	(34,3)	20,6%
(=) Fluxo de Caixa Livre op. Cont.	13,2	(35,1)	n.a
Amortização/Novas Captações	(64,5)	(44,6)	44,7%
M&A & outros	89,7	169,9	(47,2%)
(=) Variação de Caixa op. Cont.	38,5	90,3	-57,4%
Ajustes Ops Desinvestidas	0,0	(10,3)	(100,0%)
(=) Variação de Caixa	38,5	79,9	-51,9%
Saldo de Caixa	209,5	217,8	-3,8%
Dívida Líquida	192,6	392,7	-50,9%
Alavancagem ex-IFRS16*	2,6x	2,6x	0,0

EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE LOJAS

A IMC encerrou o 2T26 com 345 lojas em operação, desconsiderando as unidades de KFC da base consolidada. A redução líquida de 13 unidades frente ao 2T25 reflete a contínua racionalização da rede e o encerramento de operações com menor desempenho no Pizza Hut e o encerramento das operações na base de Confins na RA Catering. A estratégia reforça o compromisso da Companhia com modelos de negócios mais rentáveis e com a execução disciplinada do seu plano de expansão seletiva.



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 trimestre foi marcado por dinâmicas distintas entre as marcas, mas com avanço consistente de rentabilidade no consolidado, mesmo em um cenário de consumo ainda seletivo.

A Pizza Hut foi o destaque do período, com aceleração da receita líquida (+12,9% a/a), suportada pela evolução das vendas mesmas lojas (*equity* +6,5% a/a) e pelo avanço da parceria com a rede AMPM, que atingiu marcas expressivas de produção em um único mês. A gestão eficiente de custos e fornecedores resultou em expansão de quase 500 bps na margem bruta da marca no trimestre.

A unidade de negócio Frango Assado, por sua vez, operou em um ambiente ainda pressionado pelo menor consumo nas rodovias, com a receita líquida também impactada pelo encerramento de dois contratos nas operações de postos ao longo do período. Ainda assim, as vendas mesmas lojas permaneceram próximas da estabilidade, com aceleração relevante no SSS de Postos. No período, a Companhia concluiu o processo de bandeiramento, iniciativa que reforça a percepção de qualidade da operação e contribui para o aumento do fluxo de veículos e consumidores.

Já o segmento de Outras Marcas apresentou SSS positivo no período, +3,8%, excluindo as operações da RA Catering, com expansão da margem EBITDA Aj. Ex-IFRS16 de 10,4% para 14,8% (ex-RA Catering), reflexo das iniciativas de eficiência conduzidas nas marcas do portfólio.

No consolidado das operações no Brasil, a combinação da forte performance da Pizza Hut com a disciplina de despesas nas demais marcas resultou em expansão de 108 bps na margem bruta, queda de 21,7% no G&A direto e crescimento de 25,6% no EBITDA Ajustado ex-IFRS16 do período, evidenciando o avanço contínuo das iniciativas de eficiência e o rigor no controle de custos da Companhia no Brasil.

(em milhões de R\$)	2T26	2T25	A/A	6M26	6M25	A/A
Receita Líquida	250,7	255,2	(1,8%)	507,9	519,9	(2,3%)
Custo de Vendas e Serviços	(180,6)	(186,6)	(3,2%)	(369,3)	(379,7)	(2,7%)
Lucro Bruto	70,0	68,5	2,2%	138,5	140,2	(1,2%)
Margem Bruta	27,9%	26,9%	+108bps	27,3%	27,0%	+31bps
Despesas Operacionais	(48,7)	(44,1)	10,3%	(93,9)	(103,4)	(9,2%)
Despesas Gerais e Adm. - Diretas	(5,9)	(7,5)	(21,7%)	(12,3)	(13,7)	(10,3%)
(+) Deprec. e Amortização	16,3	12,5	30,6%	32,5	39,2	(17,2%)
(+) Pré-Aberturas de Lojas	(0,0)	(0,1)	(66,5%)	(0,0)	(0,9)	(94,8%)
EBITDA	31,8	29,2	8,6%	64,7	61,4	5,4%
(+) Pré-Aberturas de Lojas	0,0	0,1	(66,5%)	0,0	0,9	(94,8%)
EBITDA Ajustado	31,8	29,4	8,3%	64,8	62,3	4,0%
Efeito IFRS16	(11,1)	(12,9)	(13,7%)	(22,6)	(24,0)	(5,9%)
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	20,7	16,5	25,6%	42,2	38,2	10,3%
Margem EBITDA Aj Ex-IFRS16	8,2%	6,5%	+179bps	8,3%	7,4%	+95bps

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

RESULTADOS DAS OPERAÇÕES NO BRASIL

FRANGO ASSADO | RESTAURANTE E POSTOS



Na unidade de negócios Frango Assado, o ambiente operacional ainda se mostrou pressionado em relação ao tráfego e consumo nas rodovias. Nesse contexto, a receita líquida apresentou retração de 3,2% em relação ao 2T25 e 3,8% no acumulado do ano, também impactada pelo encerramento de dois contratos nas operações de postos ao longo do período. Excluindo o efeito das operações encerradas, contudo, nota-se uma aceleração do SSS de Postos, que atingiu 5,7% no 2T26 (5,0% no 1T26).

Apesar dos efeitos no *top-line*, a Companhia deu continuidade às suas ações com foco em eficiência, com prioridade em gestão de custos e fornecedores, mantendo a margem bruta em 19,6% no 2T26 (-38 bps a/a) e margem EBITDA Aj. ex-IFRS16 em 7,1% (-28 bps a/a). No acumulado do ano, a queda de 142bps no EBITDA Aj. ex-IFRS16 reflete o impacto mencionado no primeiro trimestre, com nova visão de alocação adotada pela Companhia, na qual a unidade passou a absorver uma parcela maior das funções de suporte variações nas despesas gerais e administrativas, impactando a base comparativa.

Diante desse cenário, a Companhia acelera iniciativas voltadas à expansão de tráfego e ao ganho de conversão nas unidades. No 2T26, a IMC também concluiu o processo de bandeiramento dos postos nos complexos, reforçando a percepção de qualidade das marcas, ampliando a atratividade dos pontos de venda e impulsionando o volume de clientes e veículos nas operações.

Por fim, a IMC continua com seu plano de expansão seletiva, revisando seu portfólio com foco nas operações mais eficientes e com geração de valor para a Companhia. O crescimento segue pautado pela disciplina de capital, com foco em parcerias e estruturas de menor Capex.

(em milhões de R\$)	2T26	2T25	A/A	6M26	6M25	A/A
Receita Líquida	142,7	147,4	(3,2%)	298,9	310,7	(3,8%)
Restaurantes e Outros	65,9	67,3	(2,0%)	140,4	143,4	(2,1%)
Postos de Combustível	76,7	80,1	(4,2%)	158,4	167,3	(5,3%)
Custo de Vendas e Serviços	(114,7)	(117,9)	(2,7%)	(238,6)	(243,8)	(2,1%)
Lucro Bruto	28,0	29,5	(5,0%)	60,2	66,9	(10,0%)
Margem Bruta	19,6%	20,0%	-38bps	20,2%	21,5%	-138bps
Despesas Operacionais	(15,1)	(16,1)	(6,8%)	(30,4)	(33,0)	(7,6%)
Despesas Gerais e Adm. - Diretas	(2,8)	(3,4)	(16,8%)	(6,1)	(6,1)	(0,8%)
Pré-Aberturas de Loja	0,0	(0,0)	(100,0%)	0,0	(0,7)	n.a
EBIT	10,2	10,0	2,2%	23,7	27,1	(12,4%)
(+) Deprec. e Amortização	5,5	5,0	10,2%	11,1	9,9	12,1%
(+) Pré-Aberturas de Lojas	0,0	0,0	(100,0%)	0,0	0,7	n.a
EBITDA Ajustado	15,7	15,0	4,6%	34,8	37,7	(7,7%)
Efeito IFRS16	(5,7)	(4,2)	33,8%	(11,5)	(9,1)	26,7%
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	10,1	10,8	(6,9%)	23,3	28,6	(18,6%)
Margem EBITDA Aj Ex-IFRS16	7,1%	7,3%	-28bps	7,8%	9,2%	-142bps

RESULTADOS DAS OPERAÇÕES NO BRASIL

PIZZA HUT



A Pizza Hut registrou aceleração do crescimento de receita, que atingiu 12,9% no 2T26 a/a, levando a receita líquida de R\$46,6 milhões para R\$52,6 milhões, impulsionada novamente pelo SSS da marca. O resultado reforça, mais uma vez, o ganho de eficiência da operação a partir da melhoria do portfólio de lojas e do ganho de participação dos canais digitais.

As vendas mesmas lojas (SSS) atingiram 5,0% no trimestre, impulsionadas pelas lojas próprias (*equity*), que totalizaram 6,5%. O desempenho 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 no canal.

A parceria com a rede AMPM também atingiu um marco importante, com volumes relevantes sendo atingidos em um único mês, contribuindo para o aumento do alcance da marca e para o incremento de vendas, ao mesmo tempo em que otimiza a eficiência do modelo operacional da Companhia por meio da produção centralizada.

A rentabilidade da marca continua com evolução significativa, com importante contribuição da gestão de custos e fornecedores de forma eficiente, consequente redução do CMV e expansão de 475 bps no lucro bruto do 2T26 vs. 2T25. No acumulado do ano, o EBITDA Aj. Ex-IFRS16 totalizou R\$10,6 milhões, com margem de 10,9% (-R\$0,5 milhão e -0,5% nos 6M25).

Este resultado reflete o foco prioritário na rentabilidade e na geração de caixa da unidade, aliado à elevada qualidade dos ativos da rede e à postura rigorosa de expansão seletiva.

(em milhões de R\$)	2T26	2T25	A/A	6M26	6M25	A/A
Receita Líquida	52,6	46,6	12,9%	97,3	88,5	10,0%
Custo de Vendas e Serviços	(27,8)	(26,9)	3,6%	(53,2)	(53,6)	-0,7%
Lucro Bruto	24,7	19,7	25,6%	44,1	34,9	26,4%
Margem Bruta	47,0%	42,3%	+475bps	45,4%	39,5%	+588bps
Despesas Operacionais	(18,8)	(14,1)	33,4%	(34,1)	(39,8)	-14,2%
Despesas Gerais e Adm. - Diretas	(2,6)	(3,6)	-27,7%	(5,5)	(6,4)	-14,4%
Pré-Abertura de Lojas	(0,0)	(0,1)	-41,2%	(0,0)	(0,1)	-63,9%
EBIT	3,3	1,9	72,3%	4,5	(11,4)	n.a
(+) Deprec. e Amortização	4,9	3,2	49,8%	9,7	17,5	-44,8%
(+) Pré-Abertura de Lojas	0,0	0,1	-41,2%	0,0	0,1	-63,9%
EBITDA Ajustado	8,2	5,2	56,7%	14,2	6,3	126,8%
Efeito IFRS16	(1,7)	(4,6)	(62,5%)	(3,6)	(6,7)	(46,1%)
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	6,4	0,6	972,9%	10,6	(0,5)	n.a
Margem EBITDA Aj Ex-IFRS16	12,2%	1,3%	+1096bps	10,9%	-0,5%	+1139bps

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\$ 55,4 milhões no trimestre, 9,5% abaixo do observado no mesmo período do ano anterior, com impacto das operações da RA Catering, principalmente pelo encerramento das operações no aeroporto de Confins no mês de junho. Excluindo as operações da RA Catering, que tiveram a venda concluída já após o encerramento do trimestre, em 31 de julho, a receita líquida das operações de Outras Marcas totalizaria R\$34,4 milhões, com SSS de +3,8% no período.

No campo de rentabilidade, as iniciativas implementadas pela Companhia nos últimos trimestres, com foco em rentabilidade e eficiência, compensaram parcialmente a redução no *top-line*, fazendo com que o EBITDA Aj. Ex-IFRS16 atingisse R\$4,2 milhões (7,5% da ROL), em comparação aos R\$5,1 milhões (8,3% da ROL) observados no 2T25. Excluindo as operações da RA Catering, o EBITDA Aj. Ex-IFRS16 seria de R\$5,1 milhões (14,8% da ROL) vs. R\$3,6 milhões no 2T25 (10,4% da ROL).

No acumulado do ano, a receita líquida das operações de Outras Marcas totalizou R\$111,7 milhões (-7,5% a/a) e EBITDA Aj. Ex-IFRS16 de R\$8,3 milhões (-17,8% a/a). Excluindo RA Catering, a receita líquida seria de R\$67,5 milhões (-2,3% a/a) e o EBITDA Aj. Ex-IFRS16 totalizaria R\$9,6 milhões (+32,8% ou +R\$2,4 milhões a/a), reflexo da reabertura das lojas Viena em três shoppings (Morumbi, Bourbon e Higienópolis) que apresentaram SSS maior em até 12 p.p. após um trabalho de revitalização realizado, demonstrando a força das marcas e o ROIC mais elevado do *revamp* de algumas operações.

(em milhões de R\$)	2T26	2T25	A/A	6M26	6M25	A/A
Receita Líquida	55,4	61,2	(9,5%)	111,7	120,7	(7,5%)
Custo de Vendas e Serviços	(38,1)	(41,9)	(9,0%)	(77,5)	(82,4)	(5,9%)
Lucro Bruto	17,3	19,3	(10,6%)	34,2	38,4	(10,9%)
Margem Bruta	31,2%	31,6%	-40bps	30,6%	31,8%	-119bps
Despesas Operacionais	(14,4)	(13,9)	3,7%	(28,8)	(30,7)	(6,2%)
Despesas Gerais e Adm. - Diretas	(0,5)	(0,6)	(12,6%)	(0,8)	(1,2)	(36,7%)
Pré-Abertura de Lojas	0,0	(0,0)	-100,0%	0,0	(0,0)	-100,0%
EBIT	2,4	4,9	(50,7%)	4,6	6,5	(28,4%)
(+) Deprec. e Amortização	5,5	4,2	30,6%	11,1	11,8	(5,7%)
(+) Pré-Abertura de Lojas	0,0	0,0	(100,0%)	0,0	0,0	(100,0%)
EBITDA Ajustado	7,9	9,1	(13,2%)	15,8	18,3	(13,8%)
Efeito IFRS16	(3,8)	(4,1)	(7,9%)	(7,5)	(8,3)	(8,9%)
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	4,2	5,1	(17,5%)	8,3	10,0	(17,8%)
Margem EBITDA Aj Ex-IFRS16	7,5%	8,3%	-73bps	7,4%	8,3%	-93bps

MN EX-RA CATERING	2T26	2T25	A/A	2026	2025	A/A
Receita Líquida	34,4	34,7	(0,8%)	67,5	69,0	(2,3%)
Custo de Vendas e Serviços	(20,3)	(21,2)	(4,2%)	(40,1)	(42,4)	(5,3%)
Lucro Bruto	14,1	13,5	4,6%	27,3	26,7	2,5%
<i>Margem Bruta</i>	<i>16,1%</i>	<i>9,6%</i>	<i>+651bps</i>	<i>15,2%</i>	<i>9,2%</i>	<i>+600bps</i>
Despesas Operacionais	(10,3)	(9,4)	10,2%	(20,6)	(20,1)	2,5%
Despesas Gerais e Adm. - Diretas	(0,5)	(0,6)	(12,6%)	(0,8)	(1,2)	(36,7%)
Pré-Abertura de Lojas	0,0	(0,0)	-100,0%	0,0	(0,0)	-100,0%
EBIT	3,3	3,6	(7,2%)	6,0	5,3	11,9%
(+) Deprec. e Amortização	4,7	3,2	45,7%	9,5	10,1	(5,8%)
(+) Pré-Abertura de Lojas	0,0	0,0	(100,0%)	0,0	0,0	(100,0%)
EBITDA Ajustado	8,0	6,8	17,6%	15,5	15,5	0,2%
Efeito IFRS16	(2,9)	(3,2)	(8,8%)	(5,9)	(8,2)	(28,3%)
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	5,1	3,6	40,6%	9,6	7,2	32,8%
<i>Margem EBITDA Aj Ex-IFRS16</i>	<i>14,8%</i>	<i>10,4%</i>	<i>+434bps</i>	<i>14,2%</i>	<i>10,5%</i>	<i>+375bps</i>

ESTADOS UNIDOS



RESULTADOS DAS OPERAÇÕES NOS EUA

MARGARITAVILLE & LANDSHARK



As operações nos Estados Unidos seguem com resultados pressionados no período, com a receita líquida apresentando retração de aproximadamente 9% no 2T26 em relação ao mesmo período de 2025, refletindo não só o fechamento de uma unidade, mas também a continuidade do cenário desafiador em relação ao fluxo das regiões operadas, bem como as dinâmicas de hábitos de consumo do período.

Apesar do contexto, a operação continuou apresentando evolução no campo de eficiência operacional, com redução nos custos de vendas e consequente expansão da margem bruta em 245 bps no 2T26 a/a. Esse movimento reflete principalmente os avanços nas iniciativas de produtividade das operações, especialmente no modelo de gestão de pessoal durante períodos de baixa sazonal.

No acumulado do ano, a evolução de receita se manteve com performance semelhante, atingindo USD52,3 milhões nos 6M26, 9,3% abaixo do observado em 2025. O EBITDA Aj. Ex-IFRS16 retomou patamar positivo, encerrando o período em USD0,3 milhão.

A Companhia continua focada na reestruturação do seu segmento nos Estados Unidos. A estratégia de turnaround está ancorada na otimização da rotina operacional das lojas, na revisão da jornada de atendimento (NPS +10 p.p. vs 2025 no 1S) e na implementação de alavancas comerciais desenhadas para impulsionar o tráfego de clientes e maximizar a conversão de vendas nos próximos trimestres.

(em milhões de US\$)	2T26	2T25	A/A	6M26	6M25	A/A
Receita Líquida	33,4	36,7	(8,9%)	52,3	57,7	(9,3%)
Custo de Vendas e Serviços	(17,1)	(19,7)	(13,0%)	(28,5)	(32,8)	(13,1%)
Lucro Bruto	16,3	17,0	(4,0%)	23,8	24,8	(4,1%)
Margem Bruta	48,8%	46,3%	+245bps	45,5%	43,1%	+243bps
Despesas Operacionais	(12,2)	(12,7)	(3,7%)	(22,5)	(23,8)	(5,6%)
Despesas Gerais e Adm. - Diretas	(1,8)	(1,5)	21,7%	(3,2)	(2,9)	9,5%
Outros	(0,3)	0,7	n.a	(0,0)	2,3	n.a
Pré-Abertura de Lojas e Itens Esp.	(0,1)	(0,2)	(56,2%)	0,1	(0,2)	n.a
EBIT	1,9	3,3	(41,1%)	(1,8)	0,2	n.a
(+) Deprec. e Amortização	4,7	4,7	1,3%	9,6	9,8	(1,6%)
(+) Pré-Abertura de Lojas e outros	0,1	0,2	(56,2%)	(0,1)	0,2	n.a
EBITDA Ajustado	6,8	8,1	(17,1%)	7,7	10,2	(24,6%)
Efeito IFRS16	(3,7)	(3,9)	(6,1%)	(7,3)	(7,6)	(3,0%)
EBITDA Aj. Ex-IFRS16	3,1	4,3	(27,2%)	0,3	2,6	(87,4%)
Margem EBITDA Aj Ex-IFRS16	9,3%	11,6%	-233bps	0,6%	4,5%	-389bps

¹ efeito do G&A e outros incluso dentro de despesas operacionais para a unidade dos EUA

RESULTADOS e DESEMPENHO | G&A

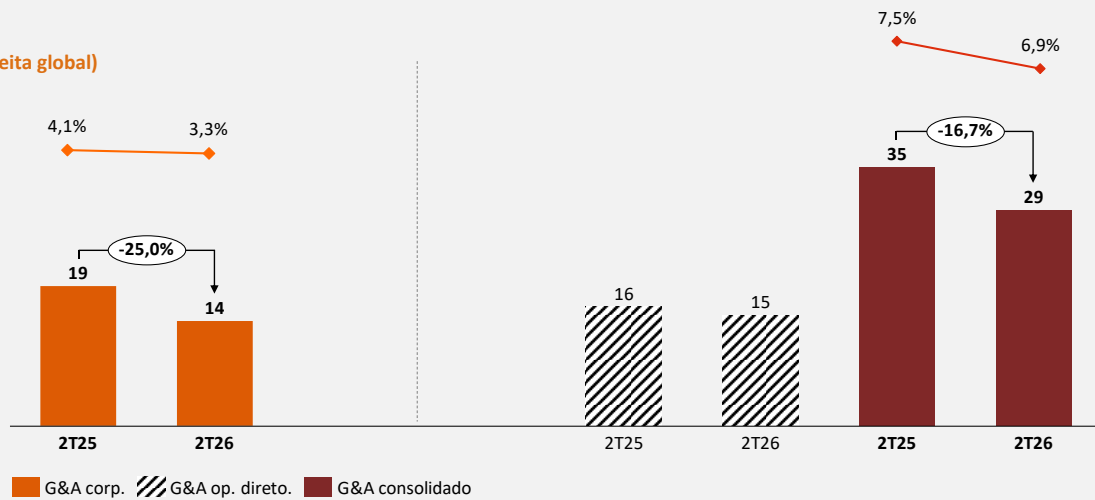
Com o aprimoramento da metodologia de alocação de custos corporativos, o G&A passou a refletir de forma mais fiel a real estrutura administrativa da Companhia. O alinhamento metodológico permite ao mercado acompanhar de maneira transparente a captura contínua de eficiências e os ganhos estruturais de produtividade obtidos recentemente.

Nesse contexto, o G&A corporativo registrou uma retração de 25% na comparação trimestral, fruto da continuidade do plano de otimização da estrutura organizacional e da rigorosa disciplina orçamentária. Ao considerar o G&A alocado nas unidades de negócio, a redução consolidada de despesas administrativas atingiu 17% no período. No acumulado do ano, as reduções foram de 31% e 20%, respectivamente.

Esse movimento ratifica os avanços no processo de racionalização da estrutura corporativa conduzido ao longo dos últimos trimestres. A Companhia enxerga espaço adicional para a captura de eficiências, mantendo como prioridade a simplificação organizacional contínua e o rigoroso controle de despesas.

G&A^{1*}

(% sobre receita global)

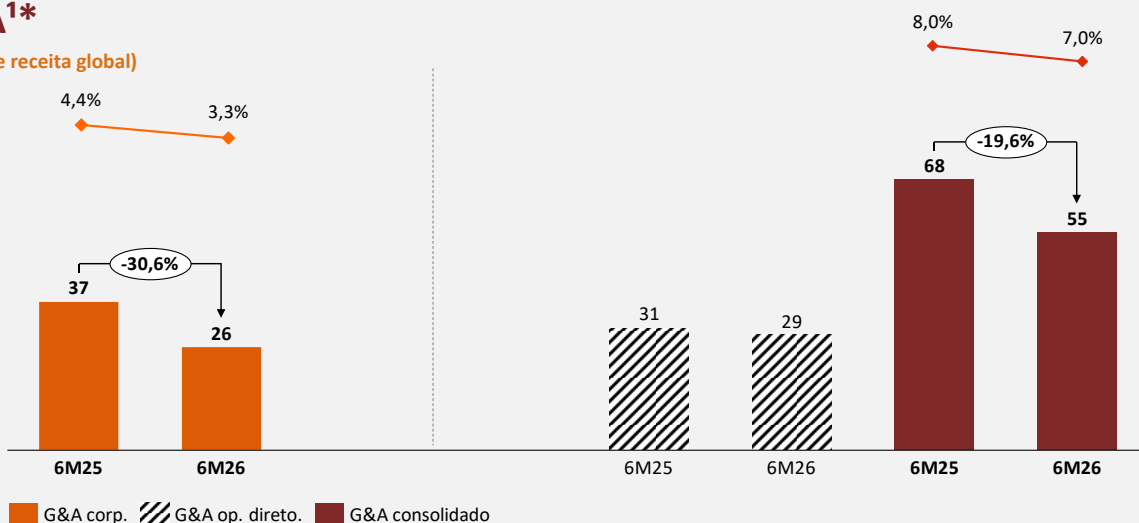


¹ mudança de metodologia: G&A corporativo agora exclui o G&A diretos das unidades de negócio, agora alocado devidamente no resultado operacional BR.

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

G&A^{1*}

(% sobre receita global)



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

Com efeito das despesas financeiras, R\$23,7 milhões, e de R\$2,5 milhões de IR e CSLL, a Companhia encerrou o 2T26 com prejuízo líquido de R\$12,7 milhões (R\$32,4 milhões no 2T25). No acumulado do ano, o prejuízo líquido alcançou R\$86,8 milhões (R\$71,1 milhões nos 6M25), reflexo da baixa dos derivativos após venda do KFC.

(em milhões de R\$)	2T26	2T25	A/A	6M26	6M25	A/A
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO	(12,7)	(32,4)	-61%	(86,8)	(71,1)	22%
Lucro (Prejuízo) Ops Desinvestidas *	0,0	(4,9)	(100,0%)	0,0	(5,9)	(100,0%)
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQ Pro-Forma	(12,7)	(27,5)	(53,7%)	(86,8)	(65,2)	33,2%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	2,5	8,4	(70,7%)	(24,5)	10,2	n.a
(+) Resultado Financeiro	23,7	35,4	(33,0%)	114,3	63,8	79,2%
(+) D&A op.	40,7	38,3	6,4%	83,1	94,5	(12,0%)
EBITDA	54,2	54,6	(0,7%)	86,1	103,3	(16,7%)
(+) Despesas com Itens Especiais e Outros	0,6	4,8	(87,9%)	5,3	9,5	(43,9%)
(+) Pré-Aberturas de Lojas	0,2	0,5	-61,3%	0,3	1,9	-82,0%
EBITDA Ajustado	55,0	59,8	(8,2%)	91,7	114,7	(20,0%)
<i>EBITDA Ajustado / Receita Líquida</i>	<i>13,1%</i>	<i>12,9%</i>	<i>+15bps</i>	<i>11,8%</i>	<i>13,5%</i>	<i>-169bps</i>
Efeito IFRS16	(30,5)	(34,6)	(12,0%)	(62,1)	(67,0)	(7,3%)
EBITDA Ajustado Ex-IFRS	24,5	25,2	(2,9%)	29,6	47,7	(37,9%)

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

RESULTADO | Atividades de Investimentos

A Companhia apresentou mais um trimestre com postura disciplinada na alocação de capital, com redução de 67,4% no capex total em relação ao mesmo período do ano anterior. Os investimentos em expansão apresentaram queda de 80%, 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 59,2% no comparativo anual.

No acumulado do ano, o Capex total da Companhia atingiu R\$15,4 milhões, -72,6% vs o mesmo período do ano anterior, reforçando sua postura disciplina e nova realidade de investimentos após os desinvestimentos efetuados.

CAPEX (em milhões de R\$)	2T26	2T25	A/A	6M26	6M25	A/A
Investimentos em Expansão	2,2	11,0	-80,0%	3,4	30,2	-88,8%
Investimentos em Manutenção, Reforma e Outros	6,9	16,9	-59,2%	12,0	26,1	-53,9%
Total de Investimentos em Capex	9,1	27,9	-67,4%	15,4	56,4	-72,6%

¹Reembolso de R\$7,3 milhões no capex de 2025, referentes aos investimentos na operação do KFC no período (ex-carry over), após o closing da transação.

Geração de Caixa

No acumulado de 2026, a Companhia apresentou importante evolução da sua geração de caixa operacional pré IFRS, atingindo R\$70,1 milhões no ano, R\$28,2 milhões acima do observado em 2025, já desconsiderando as operações desinvestidas do KFC. O Fluxo pós-Capex e Juros permaneceu em patamar positivo, encerrando o período em R\$13,2 milhões, o que representa um avanço relevante na sustentabilidade da Cia, que conseguiu usar os recursos de M&A para reduzir alavancagem enquanto seu fluxo operacional tem sido suficiente para os compromissos de capex e juros.

R\$ milhões	6M26	6M25	A/A
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO op. Cont. antes de IR/ICSL	(111,4)	(54,9)	102,7%
Ajustes ao lucro Ops Continuadas antes de IR/ICSL	208,5	194,4	7,2%
Capital de giro	37,7	(31,9)	n.a
(=) Fluxo de Caixa Operacional Op. Cont.	134,8	107,5	25,4%
Pagamento alugueis Op. Cont	(64,8)	(65,7)	(1,3%)
(=) Fluxo de Caixa Operacional pré IFRS 16 Op. Cont	70,1	41,9	67,4%
Capex Op. Cont	(15,4)	(42,6)	(63,8%)
(=) Fluxo de Caixa Operacional c/ capex Op. Cont	54,6	(0,8)	n.a
Juros	(41,4)	(34,3)	20,6%
(=) Fluxo de Caixa Livre * Op. Cont	13,2	(35,1)	n.a
Amortização/Novas Captações	(64,5)	(44,6)	44,7%
M&A & outros	89,7	169,9	(47,2%)
(=) Variação de Caixa Op. Cont	38,5	90,3	(57,4%)
Lucro (Prejuízo) Ops Desinvestidas	0,0	(5,9)	(100,0%)
Ajustes ao lucro Ops Desinvestidas Capital de giro	(0,1)	24,0	n.a
Pagamento alugueis Ops Desinvestidas	0,0	(7,5)	(100,0%)
Capex Ops Desinvestidas	0,0	(20,9)	(100,0%)
(=) Variação de Caixa	38,3	79,9	-52,1%

DÍVIDA LÍQUIDA

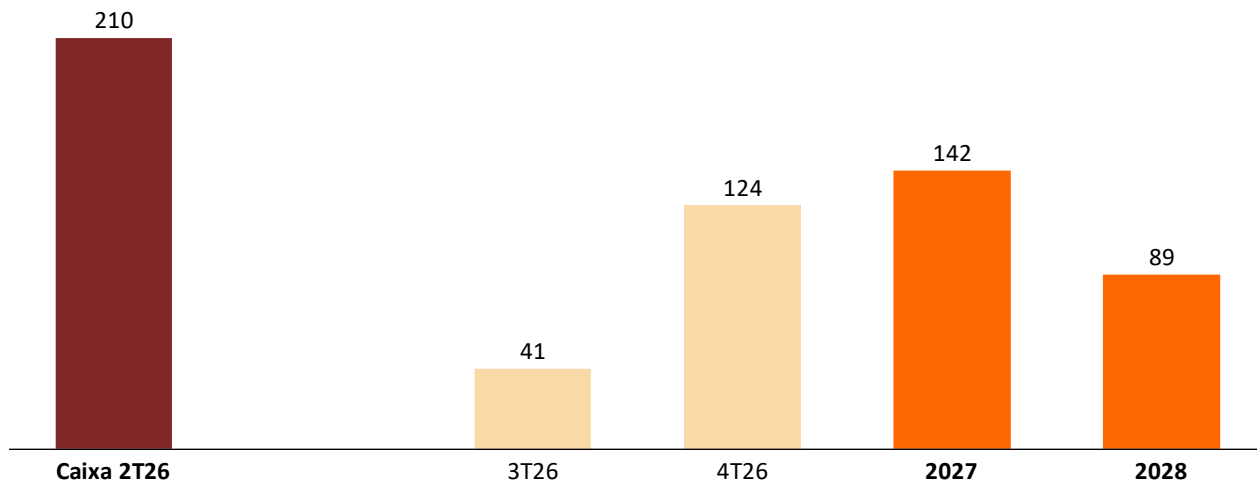
A posição financeira da Companhia permanece alinhada ao plano de desalavancagem e liquidez estabelecido. No segundo trimestre de 2026, a dívida líquida total alcançou R\$ 192,6 milhões, em linha com o observado ao final de março/26.

Em milhões de R\$	2T26	1T26	4T25	3T25	2T25
Dívida Total	402,1	398,1	469,5	468,2	544,7
(-) Instrumentos Financeiros Derivativos (ativo - passivo)	0,0	0,0	-57,1	-57,1	-57,1
(-) Caixa *	-209,5	-204,9	-171,2	-203,6	-297,7
Dívida Líquida	192,6	193,2	241,2	207,4	189,8
<i>Alavancagem ex-IFRS16</i>	<i>2,6x</i>	<i>2,5x</i>	<i>2,5x</i>	<i>2,1x</i>	<i>2,4x</i>

DÍVIDA | Por Indexador (R\$ milhões)

Instrumento	Encargos	Saldo Final 30/06/2026
Debêntures série única 3ª emissão	CDI + 3,60% a.a.	151,7
Debêntures série única 4ª emissão	CDI + 4,20% a.a.	116,8
Debêntures série única 5ª emissão	CDI + 4,20% a.a.	29,4
Empréstimo modalidade 4131 Brasil	CDI + 2,91% a.a.	30,9
Empréstimo modalidade 4131 Brasil	CDI + 2,95% a.a.	51,8
Finame Bradesco	Selic + 3,45% a.a.	26,3
Custo de Aquisição		-4,8
		402,1

DÍVIDA | Cronograma de amortização de principal





ANEXOS



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO | CONSOLIDADO

(em milhares de R\$)	2T26	2T25	A/A	6M26	6M25	A/A
RECEITA LÍQUIDA	419.824	462.573	-9,2%	776.382	849.606	-8,6%
CUSTOS DE VENDAS E SERVIÇOS	(267.246)	(298.218)	-10,4%	(515.950)	(567.837)	-9,1%
LUCRO BRUTO	152.578	164.355	-7,2%	260.432	281.769	-7,6%
Margem Bruta	36,3%	35,5%	0,8 p.p.	33,5%	33,2%	0,4 p.p.
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS						
Despesa de vendas, gerais e administrativas	(139.343)	(153.809)	-9,4%	(271.356)	(318.055)	-14,7%
Despesa de vendas e operacionais	(105.592)	(115.313)	-8,4%	(201.832)	(226.547)	-10,9%
Despesas gerais e administrativas	(33.751)	(38.496)	-12,3%	(69.524)	(91.508)	-24,0%
Equivalência patrimonial	0	1.496	-100,0%	344	3.052	-88,7%
Outras/despesas operacionais	212	4.233	-95,0%	13.543	42.092	-67,8%
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	13.447	16.274	-17,4%	2.963	8.858	-66,6%
Resultado financeiro, líquido	(23.722)	(35.428)	-33,0%	(114.320)	(63.806)	79,2%
LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DO IR/CSSL	(10.275)	(19.154)	-46,4%	(111.357)	(54.948)	104,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(2.455)	(8.369)	-70,7%	24.529	(10.235)	-339,7%
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO OP. CONTINUADAS	(12.730)	(27.522)	-53,7%	(86.828)	(65.183)	34,3%
Margem Líquida	-3,0%	-5,9%	2,9 p.p.	-11,2%	-7,6%	-3,6 p.p.
Lucro (Prejuízo) Operações Descontinuadas	-	(4.925)	na	-	(5.894)	-100,0%
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO PERÍODO	(12.730)	(32.447)	-60,8%	(86.828)	(71.077)	23,1%
Margem Líquida	-3,0%	-7,0%	4,0 p.p.	-11,2%	-8,3%	-2,9 p.p.

BALANÇO PATRIMONIAL | CONSOLIDADO

(em milhares de R\$)	2T26	4T25
ATIVO		
CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	209.506	171.189
Contas a receber	47.127	57.759
Estoques	50.470	53.678
Outros ativos e adiantamentos	64.507	122.586
Ativos circulantes mantidos para venda	0	132.897
Instrumentos Financeiros Derivativos - Ativo	0	71.633
Total do ativo circulante	371.610	609.742
NÃO CIRCULANTE		
Imposto de renda e contribuição social diferidos	38.724	32.409
Outros ativos	98.189	64.288
Ativo de direito de Uso de Imóvel	390.031	456.748
Imobilizado	371.982	392.831
Intangível	688.133	700.122
Investimentos	45.080	49.649
Total do ativo não circulante	1.632.139	1.696.047
TOTAL DO ATIVO	2.003.749	2.305.789
PASSIVO		
CIRCULANTE		
Fornecedores	124.576	125.245
Fornecedores - convênio	26.333	12.384
Empréstimos, financiamentos e debêntures	219.229	234.894
Salários e encargos sociais	47.008	55.699
Passivo de arrendamento	91.273	98.312
Outros passivos circulantes	42.118	63.241
Ajuste Patrimonial derivativos (Swap)	2.040	2.040
Instrumentos Financeiros Derivativos - Passivo	0	14.490
Total do passivo circulante	552.577	606.305
NÃO CIRCULANTE		
Empréstimos, financiamentos e debêntures	182.886	234.639
Provisão para disputas trab., cíveis e tributárias	88.403	89.971
Imposto de renda e contribuição social diferidos	42.423	63.395
Passivo de Arrendamento	354.917	415.918
Outros passivos	30.384	35.919
Total do passivo não circulante	699.013	839.842
Total do Patrimônio Líquido	752.159	859.642
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.003.749	2.305.789

FLUXO DE CAIXA | CONSOLIDADO

(em milhares de R\$)	6M26	6M25
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro/Prejuízo das operações continuadas	(111.357)	(54.948)
Lucro/Prejuízo das operações descontinuadas	0	(5.895)
Lucro/Prejuízo líquido do trimestre	(111.357)	(60.843)
Deprec. e Amortiz. (imobilizado, intangíveis e direito de uso)	83.101	111.913
Juros s/ empréstimos, arrendamento e var. cambial	66.416	68.090
Provisões diversas e outros	14.519	519
Crédito tributários	(5.388)	0
Baixa de Put/Call - Horizonte	57.143	0
Outros ajustes ao lucro	(7.307)	13.873
Ajuste ao lucro de operações descontinuadas	(137)	28.408
Contas a Receber	9.990	(4.474)
Estoques	3.208	2.071
Fornecedores	8.104	(22.926)
Variação nos outros ativos e passivos operacionais	16.415	(6.606)
Outros em operações descontinuadas	0	(4.382)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	134.706	125.643
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Adições de imobilizado e intangíveis	(15.419)	(42.645)
Adições de direito de uso		
Caixa recebido pela venda da Horizonte	106.783	171.966
Adições de imobilizado e intangíveis, líquido do saldo parcelado a pagar em operações descontinuadas	0	(20.915)
Caixa líquido proveniente das atividades de investimento	91.364	108.406
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Amortização de passivo de arrendamento	(48.521)	(53.219)
Amortização de empréstimos	(64.479)	(44.560)
Juros pagos sobre empréstimos	(41.393)	(36.016)
Juros pagos sobre passivo de arrendamento ("direito de uso")	(16.265)	(12.441)
Juros pagos sobre mútuo	0	1.692
Amortização de passivos de arrendamento das operações descontinuadas	0	(7.544)
Caixa líquido utilizadas nas atividades de financiamento	(170.658)	(152.088)
EFEITO DE VARIAÇÕES CAMBIAIS	(17.095)	(2.034)
VARIAÇÃO LÍQUIDA NO PERÍODO	38.317	79.927
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA NO INÍCIO DO PERÍODO	171.189	217.796
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA NO FIM DO PERÍODO	209.506	297.723



2Q26 | MEAL3

Earnings Release

FRANGO
ASSADO



VIENA



Gründle

R.A. CATERING



QUARTERLY HIGHLIGHTS



IMC expands EBITDA margin in Brazil and lifts operating cash generation by 67% in 1H26

Pizza Hut drives profitability expansion in Brazil, while expense discipline and a 73% drop in total capex support the recovery of the Company's cash flow

São Paulo, August 13, 2026: International Meal Company Alimentação S.A. ("IMC") — B3: MEAL3, one of the largest multi-brand companies in the Latin American food retail sector, today announced its results for the second quarter of 2026 (2Q26). Figures are presented on a consolidated basis and expressed in millions of Brazilian reais (R\$), except where otherwise indicated. To better reflect the Company's current situation, performance and forward-looking view, and to improve comparability, results exclude KFC operations in 2025, except where otherwise indicated.

Performance*

2Q26 (vs 2Q25)

Net Revenues

(R\$MM)

R\$420 (-9%)

Adj. EBITDA¹

(R\$MM)

R\$24.5

(-3% or +7% ex-RA Catering)

Corporate G&A

(% vs)

-25%

Operating Cash Flow¹

(R\$MM - YTD)

R\$70.1 (+28M or 67%)

R\$54.6 after capex (+55M)

Net Debt

(R\$MM)

R\$192.6

Leverage

2.6x

* results exclude KFC operations in 2025, except where otherwise indicated.

¹ pre-IFRS16, continuing operations.



MANAGEMENT'S MESSAGE

In the second quarter of 2026, IMC continued its financial discipline and structural simplification initiatives, in an operating environment that remained challenging, especially in the U.S. operations. In Brazil, the quarter was marked by divergent dynamics across brands, but with an overall positive result in terms of profitability.

Pizza Hut maintained the growth acceleration trend seen over the past few quarters, with net revenue up 12.9% and gross margin expansion of almost 500 bps, driven by same-store sales growth and the continued ramp-up of the AMPM partnership. The Frango Assado unit, in turn, remained pressured by highway consumption trends, but delivered resilient performance driven by its gas station operations (SSS). The Other Brands segment also presented positive SSS, excluding RA Catering operations.

As a result of this dynamic, Brazil's Adjusted EBITDA Ex-IFRS16 grew 25.6% in the quarter, with margin expansion of 179 bps, reinforcing the resilience of the Brazilian operations even in a still-selective consumption environment. Excluding RA Catering, the increase was 43.7%.

The U.S. operation, however, continued to weigh on consolidated results, with net revenue down 8.9% in dollar terms. Adjusted EBITDA Ex-IFRS16 declined to USD3.1 million, despite a 245 bps gross margin expansion driven by better cost management during the low season, particularly through more disciplined labor cost planning. The Company continues to execute its structured turnaround plan for the U.S. operation, focused on the customer experience and on driving traffic and sales conversion.

Progress on optimizing our cost structure remains a Company priority, with clear results: corporate G&A fell 25% quarter-over-quarter and, including G&A allocated to business units, the consolidated reduction reached 17% for the period — reinforcing the gains achieved over the past several quarters.

Financial discipline was also reflected in the Company's cash generation: year-to-date, pre-IFRS16 Operating Cash Flow reached R\$70.1 million, 67% above the amount recorded in 6M25, allowing the Company to reverse the negative free cash flow dynamic seen in the prior year. Continued capital discipline was also reflected in capex, which fell 67% for the quarter versus the same period last year, with a focus on higher-return initiatives. Combined, these two factors delivered a cash flow of R\$54.6 million, sufficient to cover more than 100% of the Company's financial obligations. M&A proceeds, in turn, continue to contribute to the Company's deleveraging.

Additionally, we continue to advance the execution of our portfolio simplification strategy. In this context, on July 31 we completed the sale of our airport catering operation (RA Catering), a transaction in the amount of R\$20 million that reinforces the Company's focus on operations with greater potential for value creation.

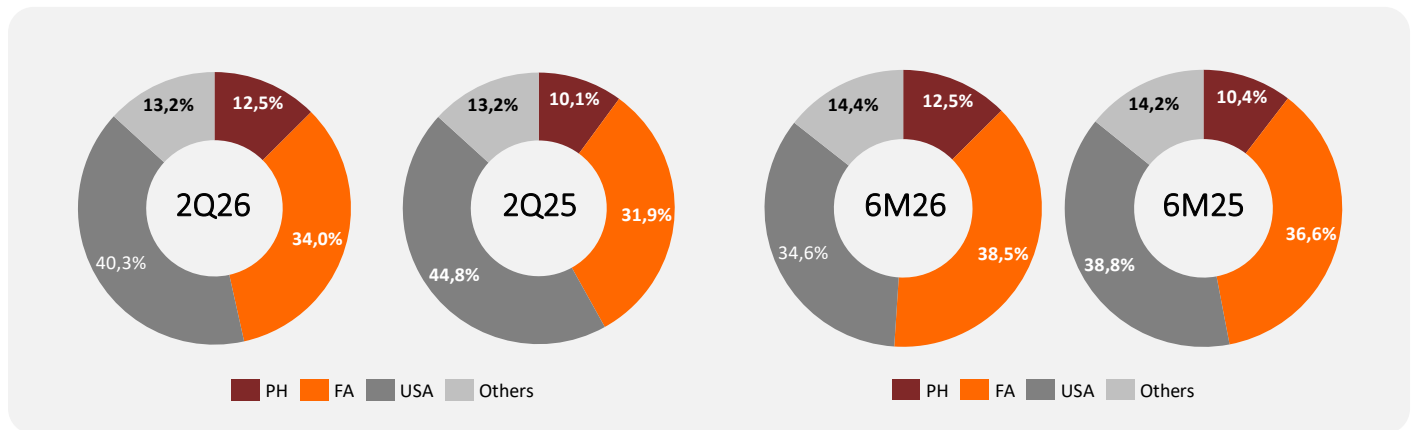
With a Company that is increasingly less leveraged and with cash generation on a recovery trajectory, we remain committed to executing our strategy: operating efficiency, profitability and financial discipline.

HIGHLIGHTS | Sales*

(R\$ million)	2Q26	2Q25	YoY	6M26	6M25	YoY
Total System Revenue	555.8	593.8	(6.4%)	1,041.6	1,096.8	(5.0%)
Net Revenue	419.8	462.6	(9.2%)	776.4	849.6	(8.6%)
Brazil	250.7	255.2	(1.8%)	507.9	519.9	(2.3%)
Frango Assado	142.7	147.4	(3.2%)	298.9	310.7	(3.8%)
Pizza Hut	52.6	46.6	12.9%	97.3	88.5	10.0%
Other Brands	55.4	61.2	(9.5%)	111.7	120.7	(7.5%)
U.S.	169.1	207.4	(18.4%)	268.5	329.7	(18.6%)

* results exclude KFC operations in 2025, except where otherwise indicated.

Net revenue breakdown



Same Store Sales (SSS)

Same Store Sale (SSS) ¹	2Q26	2Q25	YoY	6M26	6M25	YoY
Frango Assado	-0.8%	2.7%	-3.5 p.p.	-0.4%	3.3%	-3.7 p.p.
F.A – Restaurants	-6.8%	8.0%	-14.8 p.p.	-5.6%	4.0%	-9.6 p.p.
F.A – Gas Stations	5.7%	-1.6%	+7.3 p.p.	5.5%	2.2%	+3.3 p.p.
Pizza Hut	5.0%	2.1%	+2.9 p.p.	6.4%	-1.4%	+7.8 p.p.
P.H – Equity	6.5%	8.2%	-1.7 p.p.	6.4%	2.2%	+4.2 p.p.
P.H – Franchises	5.4%	-0.1%	+5.5 p.p.	7.5%	-3.2%	+10.7 p.p.
Other Brands	-2.5%	7.9%	-10.4 p.p.	-1.5%	8.3%	-9.8 p.p.
R.A Catering	-10.8%	20.0%	-30.8 p.p.	-9.6%	19.8%	-29.4 p.p.
Retail, Hospitals and Malls	3.8%	5.0%	-1.2 p.p.	5.1%	0.9%	+4.2 p.p.
U.S.	-7.1%	-10.4%	+3.3 p.p.	-7.5%	-12.7%	+5.2 p.p.

HIGHLIGHTS | Results*

(R\$ million)	2Q26	2Q25	YoY	6M26	6M25	YoY
Net Revenue	419.8	462.6	(9.2%)	776.4	849.6	(8.6%)
Gross Profit	152.6	164.6	(7.3%)	260.4	281.7	(7.5%)
<i>Gross Margin (%)</i>	36.3%	35.6%	+76bps	33.5%	33.2%	+39bps
EBITDA	54.2	54.6	(0.7%)	86.0	103.3	(16.7%)
(+) Special Items and Other Expenses	0.6	4.8	-87.9%	5.3	9.5	-43.9%
(+) Pre-opening Expenses	0.2	0.5	(61.3%)	0.3	1.9	(82.0%)
Adjusted EBITDA	55.0	59.8	(8.1%)	91.7	114.7	(20.1%)
<i>Adjusted EBITDA Margin (%)</i>	13.1%	12.9%	+16bps	11.8%	13.5%	-169bps
Brazil	31.8	29.4	8.3%	64.8	62.3	4.0%
<i>Frango Assado</i>	15.7	15.0	4.6%	34.8	37.7	(7.7%)
<i>Pizza Hut</i>	8.2	5.2	56.7%	14.2	6.3	126.8%
<i>Other Brands</i>	7.9	9.1	(13.2%)	15.8	18.3	(13.8%)
U.S.	34.8	45.3	(23.3%)	40.0	56.2	(28.8%)
G&A & Other	(11.6)	(14.9)	(21.8%)	(13.1)	(3.7)	253.5%
<i>G&A</i>	(14.1)	(18.8)	(25.4%)	(25.8)	(37.2)	(30.6%)
<i>Other</i>	2.4	4.0	(38.7%)	12.7	33.5	(62.1%)

* results exclude KFC operations in 2025, except where otherwise indicated.

| IFRS16 Reconciliation

(R\$ million)	2Q26	2Q25	YoY	6M26	6M25	YoY
EBITDA	54.2	54.6	(0.7%)	86.0	103.3	(16.7%)
(-) IFRS16 Effect	(30.5)	(34.6)	(12.0%)	(62.1)	(67.0)	(7.3%)
EBITDA ex-IFRS16	23.7	19.9	19.0%	23.9	36.3	(34.1%)
(+) Special Items and Other Expenses	0.6	4.8	-87.9%	5.3	9.5	-43.9%
(+) Pre-opening Expenses	0.2	0.5	(61.3%)	0.3	1.9	(82.0%)
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	24.5	25.2	(2.8%)	29.6	47.7	(38.0%)
<i>Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16 (%)</i>	5.8%	5.4%	+39bps	3.8%	5.6%	-180bps

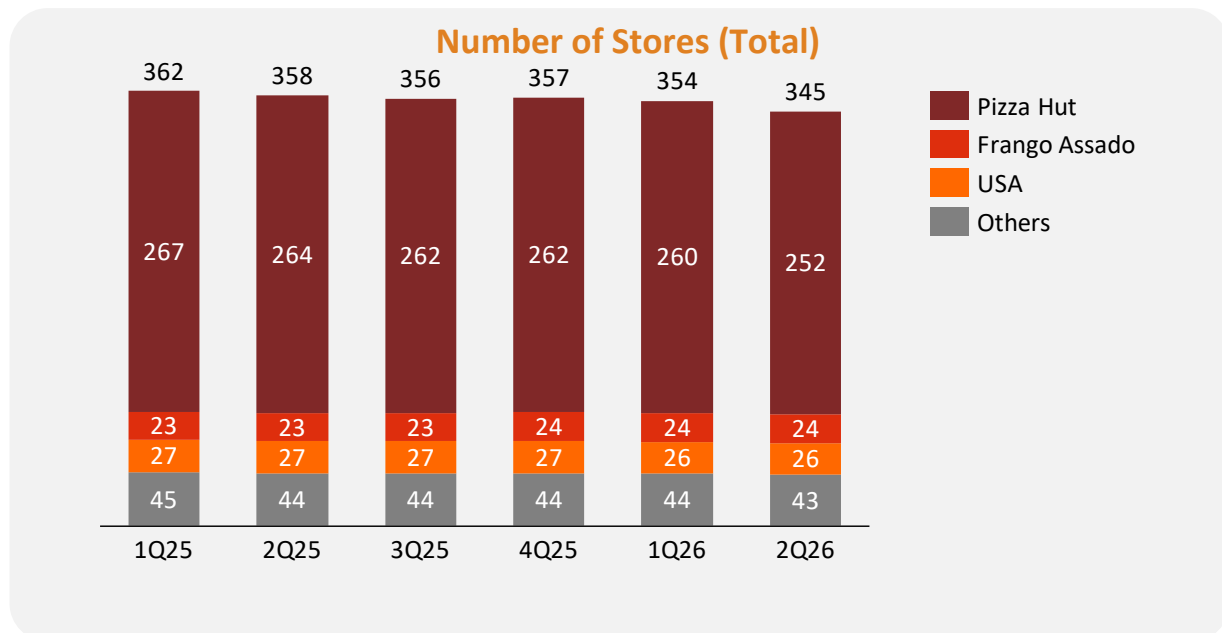
* results exclude KFC operations in 2025, except where otherwise indicated.

Cash flow

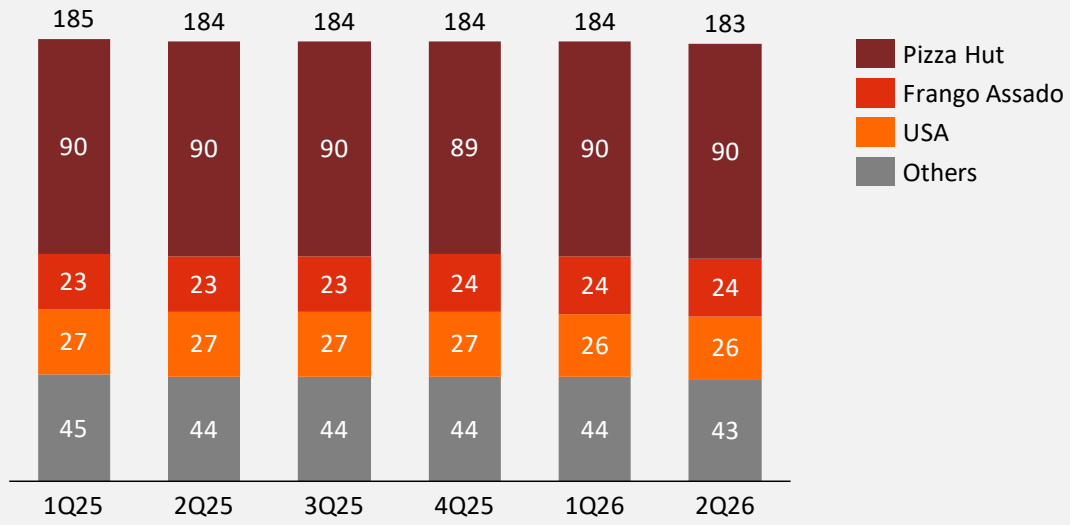
R\$ million	6M26	6M25	YoY
(=) Operating Cash Flow pre-IFRS16	70.1	41.9	67.4%
(+) Capex	(15.4)	(42.6)	(63.8%)
(=) Operating Cash Flow with Capex	54.6	(0.8)	n.a
(+) Interest	(41.4)	(34.3)	20.6%
(=) Free Cash Flow – Continuing Ops.	13.2	(35.1)	n.a
Debt Amortization / New Loans	(64.5)	(44.6)	44.7%
M&A & Other	89.7	169.9	(47.2%)
(=) Change in Cash – Continuing Ops.	38.5	90.3	-57.4%
Divested Ops.	0.0	(10.3)	(100.0%)
(=) Change in Cash	38.5	79.9	-51.9%
Total Cash	209.5	217.8	-3.8%
Net Debt	192.6	392.7	-50.9%
Leverage ex-IFRS16	2.6x	2.6x	0.0

STORE COUNT EVOLUTION

IMC ended 2Q26 with 345 stores in operation, excluding KFC units from the consolidated base. The net reduction of 13 units compared to 2Q25 reflects the Company's continued network rationalization, including the closure of underperforming Pizza Hut units and the shutdown of RA Catering's operations at the Confins base. This strategy reinforces the Company's commitment to more profitable business models and to the disciplined execution of its selective growth plan.



Number of Stores (Owned)



BRAZIL



RESULTS OF OPERATIONS IN BRAZIL

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

In the Brazil segment, the quarter was marked by divergent dynamics across brands, but with consistent profitability gains on a consolidated basis, even in a still-selective consumption environment.

Pizza Hut was the highlight of the period, with accelerating net revenue (+12.9% YoY), supported by same-store sales growth (equity +6.5% YoY) and by the ramp-up of the AMPM partnership, which reached record production volumes in a single month. Efficient cost and supplier management resulted in gross margin expansion of nearly 500 bps for the brand in the quarter.

The Frango Assado business unit, in turn, operated in an environment still pressured by lower highway consumption, with net revenue also impacted by the termination of two gas station contracts during the period. Even so, same-store sales remained close to stable, with a notable acceleration in gas station SSS. During the period, the Company completed the rebranding process at its stations, an initiative that reinforces the perception of operational quality and contributes to higher vehicle and customer traffic.

The Other Brands segment posted positive SSS in the period (+3.8%), excluding RA Catering operations, with Adjusted EBITDA Ex-IFRS16 margin expanding from 10.4% to 14.8% (ex-RA Catering), reflecting efficiency initiatives across the brand portfolio.

On a consolidated basis, the combination of Pizza Hut's strong performance with expense discipline across the other brands resulted in a 108 bps gross margin expansion, a 21.7% reduction in direct G&A, and 25.6% growth in Adjusted EBITDA Ex-IFRS16 for the period, evidencing the Company's continued efficiency gains and cost discipline in Brazil.

(R\$ million)	2Q26	2Q25	YoY	6M26	6M25	YoY
Net Revenue	250.7	255.2	(1.8%)	507.9	519.9	(2.3%)
Cost of Goods and Services Sold	(180.6)	(186.6)	(3.2%)	(369.3)	(379.7)	(2.7%)
Gross Profit	70.0	68.5	2.2%	138.5	140.2	(1.2%)
Gross Margin	27.9%	26.9%	+108bps	27.3%	27.0%	+31bps
Operating Expenses	(48.7)	(44.1)	10.3%	(93.9)	(103.4)	(9.2%)
Direct G&A Expenses	(5.9)	(7.5)	(21.7%)	(12.3)	(13.7)	(10.3%)
(+) Depreciation & Amortization	16.3	12.5	30.6%	32.5	39.2	(17.2%)
(+) Pre-opening Expenses	(0.0)	(0.1)	(66.5%)	(0.0)	(0.9)	(94.8%)
EBITDA	31.8	29.2	8.6%	64.7	61.4	5.4%
(+) Pre-opening Expenses	0.0	0.1	(66.5%)	0.0	0.9	(94.8%)
Adjusted EBITDA	31.8	29.4	8.3%	64.8	62.3	4.0%
IFRS16 Effect	(11.1)	(12.9)	(13.7%)	(22.6)	(24.0)	(5.9%)
Adjusted EBITDA Ex-IFRS16	20.7	16.5	25.6%	42.2	38.2	10.3%
Adjusted EBITDA Margin Ex-IFRS16	8.2%	6.5%	+179bps	8.3%	7.4%	+95bps

* results exclude KFC operations in 2024 and 2025, except where otherwise indicated.

RESULTS OF OPERATIONS IN BRAZIL



FRANGO ASSADO | RESTAURANTS AND GAS STATIONS

At the Frango Assado business unit, the operating environment remained pressured in terms of highway traffic and consumption. In this context, net revenue declined 3.2% versus 2Q25 and 3.8% year-to-date, also impacted by the termination of two gas station contracts during the period. Excluding the effect of the discontinued operations, however, gas station SSS accelerated to 5.7% in 2Q26 (5.0% in 1Q26).

Despite the top-line effects, the Company continued its efficiency-focused initiatives, prioritizing cost and supplier management, keeping gross margin at 19.6% in 2Q26 (-38 bps YoY) and Adjusted EBITDA Ex-IFRS16 margin at 7.1% (-28 bps YoY). Year-to-date, the 142 bps decline in Adjusted EBITDA Ex-IFRS16 margin reflects the effect mentioned in the first quarter, related to the Company's new cost-allocation approach, under which the unit began absorbing a larger share of support functions, impacting the comparison base for general and administrative expenses.

Given this scenario, the Company is accelerating initiatives aimed at increasing traffic and conversion at its units. In 2Q26, IMC also completed the rebranding process at its complexes' gas stations, reinforcing the perception of operational quality, increasing the attractiveness of these locations, and boosting customer and vehicle volume.

Finally, IMC continues to execute its selective expansion plan, reviewing its portfolio with a focus on the most efficient, value-generating operations. Growth continues to be guided by capital discipline, prioritizing partnerships and lower-capex structures.

(R\$ million)	2Q26	2Q25	YoY	6M26	6M25	YoY
Net Revenue	142.7	147.4	(3.2%)	298.9	310.7	(3.8%)
Restaurants and Other	65.9	67.3	(2.0%)	140.4	143.4	(2.1%)
Gas Stations	76.7	80.1	(4.2%)	158.4	167.3	(5.3%)
Cost of Goods and Services Sold	(114.7)	(117.9)	(2.7%)	(238.6)	(243.8)	(2.1%)
Gross Profit	28.0	29.5	(5.0%)	60.2	66.9	(10.0%)
Gross Margin	19.6%	20.0%	-38bps	20.2%	21.5%	-138bps
Operating Expenses	(15.1)	(16.1)	(6.8%)	(30.4)	(33.0)	(7.6%)
Direct G&A Expenses	(2.8)	(3.4)	(16.8%)	(6.1)	(6.1)	(0.8%)
Pre-opening Expenses	0.0	(0.0)	(100.0%)	0.0	(0.7)	n.a
EBIT	10.2	10.0	2.2%	23.7	27.1	(12.4%)
(+) Depreciation & Amortization	5.5	5.0	10.2%	11.1	9.9	12.1%
(+) Pre-opening Expenses	0.0	0.0	(100.0%)	0.0	0.7	n.a
Adjusted EBITDA	15.7	15.0	4.6%	34.8	37.7	(7.7%)
IFRS16 Effect	(5.7)	(4.2)	33.8%	(11.5)	(9.1)	26.7%
Adjusted EBITDA Ex-IFRS16	10.1	10.8	(6.9%)	23.3	28.6	(18.6%)
Adjusted EBITDA Margin Ex-IFRS16	7.1%	7.3%	-28bps	7.8%	9.2%	-142bps

RESULTS OF OPERATIONS IN BRAZIL

PIZZA HUT



Pizza Hut posted accelerating revenue growth, up 12.9% YoY in 2Q26, taking net revenue from R\$46.6 million to R\$52.6 million, driven once again by the brand's SSS performance. The result reinforces, once again, the operation's efficiency gains stemming from an improved store portfolio and growing digital-channel penetration.

Same-store sales (SSS) reached 5.0% in the quarter, driven by owned (equity) stores, which totaled 6.5%. The performance reflects the consolidation of commercial and marketing initiatives directed at delivery over the past year, in an increasingly competitive market environment for that channel.

The AMPM partnership also reached important milestone, with meaningful volumes achieved in a single month, contributing to greater brand reach and higher sales, while also improving the efficiency of the Company's operating model through centralized production.

The brand's profitability continued to show significant improvement, with an important contribution from efficient cost and supplier management, leading to lower COGS and a 475 bps gross profit margin expansion in 2Q26 vs. 2Q25. Year-to-date, Adjusted EBITDA Ex-IFRS16 totaled R\$10.6 million, with a 10.9% margin (-R\$0.5 million and -0.5% in 6M25).

This result reflects the priority placed on the unit's profitability and cash generation, together with the high quality of the network's assets and a selective expansion strategy.

(R\$ million)	2Q26	2Q25	YoY	6M26	6M25	YoY
Net Revenue	52.6	46.6	12.9%	97.3	88.5	10.0%
Cost of Goods and Services Sold	(27.8)	(26.9)	3.6%	(53.2)	(53.6)	-0.7%
Gross Profit	24.7	19.7	25.6%	44.1	34.9	26.4%
Gross Margin	47.0%	42.3%	+475bps	45.4%	39.5%	+588bps
Operating Expenses	(18.8)	(14.1)	33.4%	(34.1)	(39.8)	-14.2%
Direct G&A Expenses	(2.6)	(3.6)	-27.7%	(5.5)	(6.4)	-14.4%
Pre-opening Expenses	(0.0)	(0.1)	-41.2%	(0.0)	(0.1)	-63.9%
EBIT	3.3	1.9	72.3%	4.5	(11.4)	n.a
(+) Depreciation & Amortization	4.9	3.2	49.8%	9.7	17.5	-44.8%
(+) Pre-opening Expenses	0.0	0.1	-41.2%	0.0	0.1	-63.9%
Adjusted EBITDA	8.2	5.2	56.7%	14.2	6.3	126.8%
IFRS16 Effect	(1.7)	(4.6)	(62.5%)	(3.6)	(6.7)	(46.1%)
Adjusted EBITDA Ex-IFRS16	6.4	0.6	972.9%	10.6	(0.5)	n.a
Adjusted EBITDA Margin Ex-IFRS16	12.2%	1.3%	+1096bps	10.9%	-0.5%	+1139bps

RESULTS OF OPERATIONS IN BRAZIL

OTHER BRANDS | RA CATERING, VIENA, BRUNELLA, BATATA INGLES



The Other Brands segment posted net revenue of R\$55.4 million in the quarter, 9.5% below the same period last year, impacted by the RA Catering operation, mainly due to the closure of operations at Confins airport in June. Excluding RA Catering operations — which sale was closed after quarter-end, on July 31 — Other Brands' net revenue totaled R\$34.4 million, with SSS of +3.8% in the period.

On profitability, initiatives implemented by the Company over the past few quarters, focused on profitability and efficiency, partially offset the top-line decline, with Adjusted EBITDA Ex-IFRS16 reaching R\$4.2 million (7.5% of net revenue), compared with R\$5.1 million (8.3% of net revenue) in 2Q25. Excluding RA Catering, Adjusted EBITDA Ex-IFRS16 would have been R\$5.1 million (14.8% of net revenue) vs. R\$3.6 million in 2Q25 (10.4% of net revenue).

Year-to-date, Other Brands' net revenue totaled R\$111.7 million (-7.5% YoY) and Adjusted EBITDA Ex-IFRS16 was R\$8.3 million (-17.8% YoY). Excluding RA Catering, net revenue would have been R\$67.5 million (-2.3% YoY) and Adjusted EBITDA Ex-IFRS16 would have totaled R\$9.6 million (+32.8%, or +R\$2.4 million YoY), reflecting the reopening of Viena units at three malls (Morumbi, Bourbon and Higienópolis), which posted SSS gains of up to 12 p.p. following a revitalization effort — demonstrating the strength of the brands and the higher ROIC of certain operations' revamps.

(R\$ million)	2Q26	2Q25	YoY	6M26	6M25	YoY
Net Revenue	55.4	61.2	(9.5%)	111.7	120.7	(7.5%)
Cost of Goods and Services Sold	(38.1)	(41.9)	(9.0%)	(77.5)	(82.4)	(5.9%)
Gross Profit	17.3	19.3	(10.6%)	34.2	38.4	(10.9%)
Gross Margin	31.2%	31.6%	-40bps	30.6%	31.8%	-119bps
Operating Expenses	(14.4)	(13.9)	3.7%	(28.8)	(30.7)	(6.2%)
Direct G&A Expenses	(0.5)	(0.6)	(12.6%)	(0.8)	(1.2)	(36.7%)
Pre-opening Expenses	0.0	(0.0)	-100.0%	0.0	(0.0)	-100.0%
EBIT	2.4	4.9	(50.7%)	4.6	6.5	(28.4%)
(+) Depreciation & Amortization	5.5	4.2	30.6%	11.1	11.8	(5.7%)
(+) Pre-opening Expenses	0.0	0.0	(100.0%)	0.0	0.0	(100.0%)
Adjusted EBITDA	7.9	9.1	(13.2%)	15.8	18.3	(13.8%)
IFRS16 Effect	(3.8)	(4.1)	(7.9%)	(7.5)	(8.3)	(8.9%)
Adjusted EBITDA Ex-IFRS16	4.2	5.1	(17.5%)	8.3	10.0	(17.8%)
Adjusted EBITDA Margin Ex-IFRS16	7.5%	8.3%	-73bps	7.4%	8.3%	-93bps

MN EX-RA CATERING	2Q26	2Q25	YoY	6M26	6M25	YoY
Net Revenue	34.4	34.7	(0.8%)	67.5	69.0	(2.3%)
Cost of Goods and Services Sold	(20.3)	(21.2)	(4.2%)	(40.1)	(42.4)	(5.3%)
Gross Profit	14.1	13.5	4.6%	27.3	26.7	2.5%
Gross Margin	16.1%	9.6%	+651bps	15.2%	9.2%	+600bps
Operating Expenses	(10.3)	(9.4)	10.2%	(20.6)	(20.1)	2.5%
Direct G&A Expenses	(0.5)	(0.6)	(12.6%)	(0.8)	(1.2)	(36.7%)
Pre-opening Expenses	0.0	(0.0)	-100.0%	0.0	(0.0)	-100.0%
EBIT	3.3	3.6	(7.2%)	6.0	5.3	11.9%
(+) Depreciation & Amortization	4.7	3.2	45.7%	9.5	10.1	(5.8%)
(+) Pre-opening Expenses	0.0	0.0	(100.0%)	0.0	0.0	(100.0%)
Adjusted EBITDA	8.0	6.8	17.6%	15.5	15.5	0.2%
IFRS16 Effect	(2.9)	(3.2)	(8.8%)	(5.9)	(8.2)	(28.3%)
Adjusted EBITDA Ex-IFRS16	5.1	3.6	40.6%	9.6	7.2	32.8%
Adjusted EBITDA Margin Ex-IFRS16	14.8%	10.4%	+434bps	14.2%	10.5%	+375bps

UNITED STATES



RESULTS OF OPERATIONS IN US

MARGARITAVILLE & LANDSHARK



Net revenue for the U.S. operations declined approximately 9% in 2Q26 versus the same period in 2025, reflecting not only the closure of one unit but also the continuation of a challenging traffic environment in the regions where the Company operates, as well as shifting consumer habits during the period.

Despite this backdrop, the operation continued to show progress in operating efficiency, with lower cost of sales and a consequent 245 bps gross margin expansion in 2Q26 YoY. This mainly reflects productivity gains, particularly in labor-management practices during the low season.

Year-to-date, revenue trends remained similar, reaching USD52.3 million in 6M26, 9.3% below the amount recorded in 2025. Adjusted EBITDA Ex-IFRS16 returned to positive territory, ending the period at USD0.3 million.

The Company remains focused on restructuring its U.S. segment. The turnaround strategy is anchored on optimizing store-level operating routines, improving the customer journey (NPS +10 p.p. vs. 2025 in 1H) and implementing commercial levers designed to drive customer traffic and maximize sales conversion in the coming quarters.

(US\$ million)	2Q26	2Q25	YoY	6M26	6M25	YoY
Net Revenue	33.4	36.7	(8.9%)	52.3	57.7	(9.3%)
Cost of Goods and Services Sold	(17.1)	(19.7)	(13.0%)	(28.5)	(32.8)	(13.1%)
Gross Profit	16.3	17.0	(4.0%)	23.8	24.8	(4.1%)
Gross Margin	48.8%	46.3%	+245bps	45.5%	43.1%	+243bps
Operating Expenses	(12.2)	(12.7)	(3.7%)	(22.5)	(23.8)	(5.6%)
Direct G&A Expenses	(1.8)	(1.5)	21.7%	(3.2)	(2.9)	9.5%
Other	(0.3)	0.7	n.a.	(0.0)	2.3	n.a.
Pre-opening and Special Items	(0.1)	(0.2)	(56.2%)	0.1	(0.2)	n.a.
EBIT	1.9	3.3	(41.1%)	(1.8)	0.2	n.a.
(+) Depreciation & Amortization	4.7	4.7	1.3%	9.6	9.8	(1.6%)
(+) Pre-opening and Other	0.1	0.2	(56.2%)	(0.1)	0.2	n.a.
Adjusted EBITDA	6.8	8.1	(17.1%)	7.7	10.2	(24.6%)
IFRS16 Effect	(3.7)	(3.9)	(6.1%)	(7.3)	(7.6)	(3.0%)
Adjusted EBITDA Ex-IFRS16	3.1	4.3	(27.2%)	0.3	2.6	(87.4%)
Adjusted EBITDA Margin Ex-IFRS16	9.3%	11.6%	-233bps	0.6%	4.5%	-389bps

¹ G&A and other effects traditionally included within operating expenses for the U.S. unit.

RESULTS AND PERFORMANCE | G&A

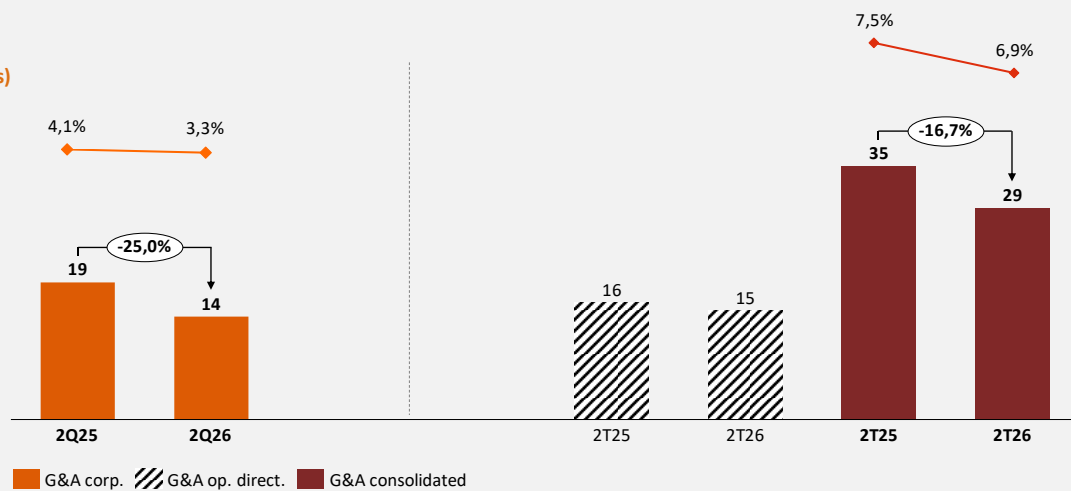
Following the refinement of the corporate cost-allocation methodology, G&A now more faithfully reflects the Company's actual administrative structure. This methodological alignment allows the market to transparently track the ongoing capture of efficiencies and the structural productivity gains achieved recently.

In this context, corporate G&A fell 25% quarter-over-quarter, driven by the continuation of the organizational optimization plan and rigorous budget discipline. Including G&A allocated to business units, the consolidated reduction in administrative expenses reached 17% for the period. Year-to-date, the reductions were 31% and 20%, respectively.

This trend confirms the progress made in the corporate structure rationalization process carried out over the past several quarters. The Company sees additional room for efficiency gains, maintaining continued organizational simplification and rigorous expense control as priorities.

G&A^{1*}

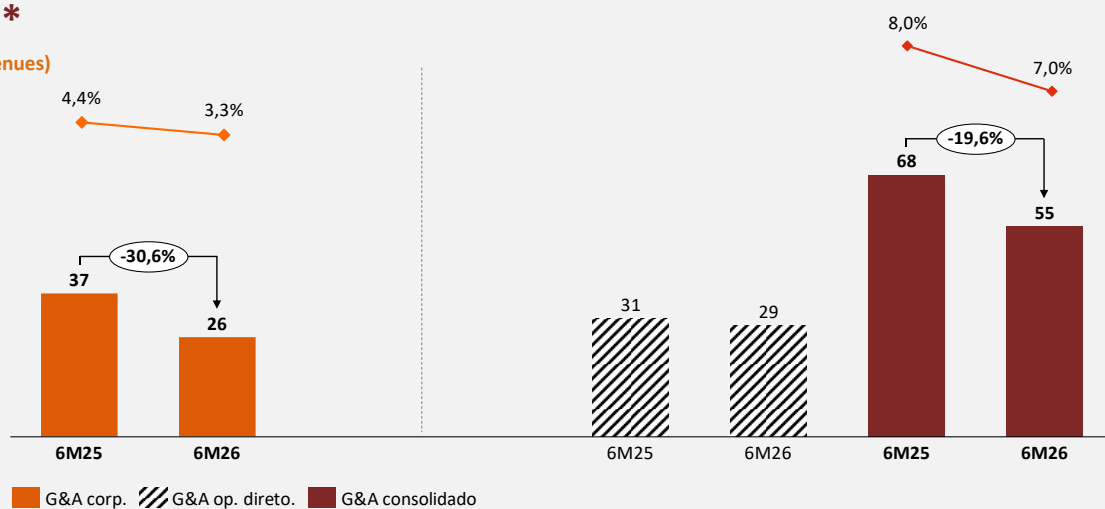
(% of revenues)



¹ methodology change: corporate G&A now excludes direct G&A of business units, which is now properly allocated within Brazil operating results. * results exclude KFC operations in 2025, except where otherwise indicated

G&A^{1*}

(% of revenues)



¹ methodology change: corporate G&A now excludes direct G&A of business units, which is now properly allocated within Brazil operating results. * results exclude KFC operations in 2025, except where otherwise indicated.

RESULTS AND PERFORMANCE | EBITDA

With financial expenses of R\$23.7 million and R\$2.5 million of income tax and social contribution, the Company ended 2Q26 with a net loss of R\$12.7 million (R\$32.4 million in 2Q25). Year-to-date, the net loss reached R\$86.8 million (R\$71.1 million in 6M25), reflecting the write-off of derivatives following the KFC sale.

(R\$ million)	2Q26	2Q25	YoY	6M26	6M25	YoY
NET INCOME (LOSS)	(12.7)	(32.4)	-61%	(86.8)	(71.1)	22%
Income (Loss) from Divested Ops.*	0.0	(4.9)	(100.0%)	0.0	(5.9)	(100.0%)
NET INCOME (LOSS) Pro-Forma	(12.7)	(27.5)	(53.7%)	(86.8)	(65.2)	33.2%
(+) Income Tax and Social Contribution	2.5	8.4	(70.7%)	(24.5)	10.2	n.a
(+) Financial Result	23.7	35.4	(33.0%)	114.3	63.8	79.2%
(+) Operating D&A	40.7	38.3	6.4%	83.1	94.5	(12.0%)
EBITDA	54.2	54.6	(0.7%)	86.1	103.3	(16.7%)
(+) Special Items and Other Expenses	0.6	4.8	(87.9%)	5.3	9.5	(43.9%)
(+) Pre-opening Expenses	0.2	0.5	-61.3%	0.3	1.9	-82.0%
Adjusted EBITDA	55.0	59.8	(8.2%)	91.7	114.7	(20.0%)
<i>Adjusted EBITDA / Net Revenue</i>	<i>13.1%</i>	<i>12.9%</i>	<i>+15bps</i>	<i>11.8%</i>	<i>13.5%</i>	<i>-169bps</i>
IFRS16 Effect	(30.5)	(34.6)	(12.0%)	(62.1)	(67.0)	(7.3%)
Adjusted EBITDA Ex-IFRS16	24.5	25.2	(2.9%)	29.6	47.7	(37.9%)

*results exclude KFC operations in 2025, except where otherwise indicated.

RESULTS | Capex

For another quarter, the Company maintained a disciplined approach to capital allocation, with total capex down 67.4% versus the same period last year. Expansion investments fell 80%, mainly reflecting the end of the investment cycle related to the KFC brand's development, as well as a more selective approach to opening new units, with a focus on profitability and return on invested capital. Maintenance and renovation investments also fell 59.2% year-over-year.

Year-to-date, the Company's total capex reached R\$15.4 million, down 72.6% versus the same period last year, reinforcing its disciplined stance and the new investment profile following the divestitures completed.

CAPEX (R\$ million)	2Q26	2Q25	YoY	6M26	6M25	YoY
Expansion Investments	2.2	11.0	-80.0%	3.4	30.2	-88.8%
Maintenance, Renovation and Other Investments	6.9	16.9	-59.2%	12.0	26.1	-53.9%
Total Capex Investments	9.1	27.9	-67.4%	15.4	56.4	-72.6%

¹ R\$7.3 million reimbursement in 2025 capex related to investments in the KFC operation during the period (ex-carry over), following the transaction's closing.

Cash Flow

Year-to-date in 2026, the Company delivered a meaningful improvement in pre-IFRS16 operating cash generation, reaching R\$70.1 million for the year, R\$28.2 million above the amount recorded in 2025, already excluding KFC's divested operations. Cash flow after capex and interest remained positive, ending the period at R\$13.2 million — a meaningful improvement in the Company's financial sustainability, having used M&A proceeds to reduce leverage while its operating cash flow has been sufficient to cover its capex and interest obligations.

R\$ million	6M26	6M25	YoY
NET INCOME (LOSS) from Cont. Ops. before Income Tax	(111.4)	(54.9)	102.7%
Adjustments to Continuing Ops. Income before Income Tax	208.5	194.4	7.2%
Working Capital	37.7	(31.9)	n.a.
(=) Operating Cash Flow – Continuing Ops.	134.8	107.5	25.4%
Lease Payments – Continuing Ops.	(64.8)	(65.7)	(1.3%)
(=) Operating Cash Flow pre-IFRS16 – Continuing Ops.	70.1	41.9	67.4%
Capex – Continuing Ops.	(15.4)	(42.6)	(63.8%)
(=) Operating Cash Flow with Capex – Continuing Ops.	54.6	(0.8)	n.a.
Interest	(41.4)	(34.3)	20.6%
(=) Free Cash Flow* – Continuing Ops.	13.2	(35.1)	n.a.
Debt Amortization / New Borrowings	(64.5)	(44.6)	44.7%
M&A & Other	89.7	169.9	(47.2%)
(=) Change in Cash – Continuing Ops.	38.5	90.3	(57.4%)
Income (Loss) from Divested Ops.	0.0	(5.9)	(100.0%)
Adjustments to Divested Ops. Income Working Capital	(0.1)	24.0	n.a.
Lease Payments – Divested Ops.	0.0	(7.5)	(100.0%)
Capex – Divested Ops.	0.0	(20.9)	(100.0%)
(=) Change in Cash	38.3	79.9	-52.1%

NET DEBT

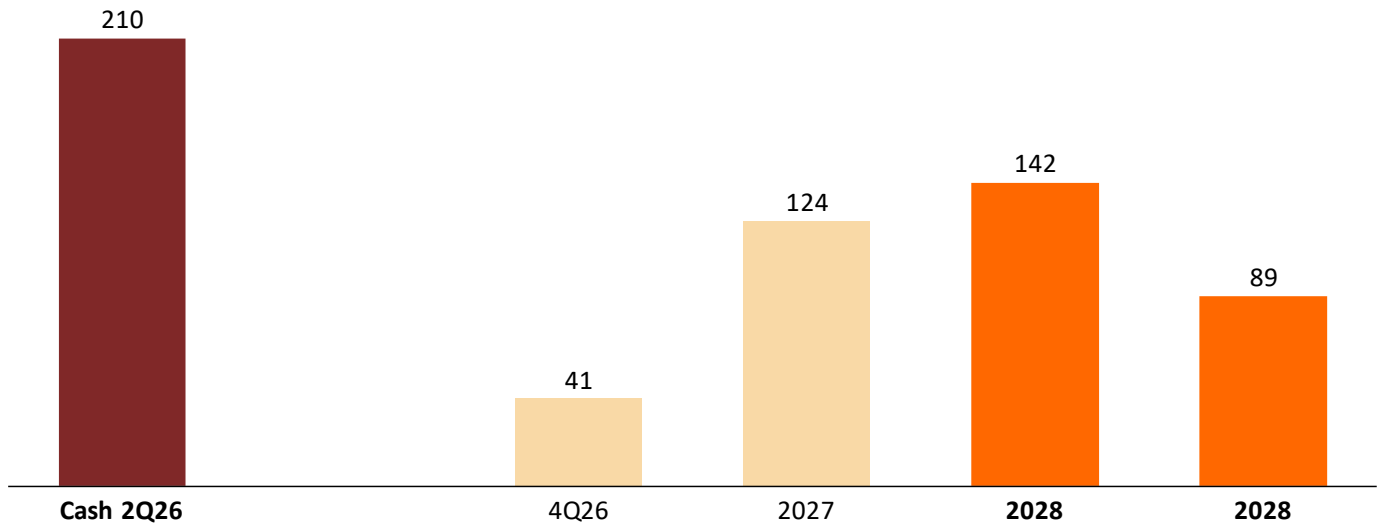
The Company's financial position remains aligned with its established deleveraging and liquidity plan. In the second quarter of 2026, total net debt reached R\$192.6 million, in line with the level recorded at the end of March 2026.

R\$ million	2Q26	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25
Total Debt	402.1	398.1	469.5	468.2	544.7
(-) Derivative Financial Instruments (assets - liabilities)	0.0	0.0	-57.1	-57.1	-57.1
(-) Cash*	-209.5	-204.9	-171.2	-203.6	-297.7
Net Debt	192.6	193.2	241.2	207.4	189.8
<i>Leverage Ex-IFRS16</i>	2.6x	2.5x	2.5x	2.1x	2.4x

DEBT | By Index (R\$ million)

Instrument	Index	Balance as of 6/30/2026
Debentures, single series, 3rd issuance	CDI + 3.60% p.a.	151.7
Debentures, single series, 4th issuance	CDI + 4.20% p.a.	116.8
Debentures, single series, 5th issuance	CDI + 4.20% p.a.	29.4
Loan, 4131	CDI + 2.91% p.a.	30.9
Loan, 4131	CDI + 2.95% p.a.	51.8
Finame Bradesco	Selic + 3.45% p.a.	26.3
Acquisition cost		-4.8
Total		402.1

DEBT | Amortization schedule



APPENDIX



INCOME STATEMENT | CONSOLIDATED

(R\$ thousand)	2Q26	2Q25	YoY	6M26	6M25	YoY
NET REVENUE	419,824	462,573	-9.2%	776,382	849,606	-8.6%
COST OF GOODS AND SERVICES SOLD	(267,246)	(298,218)	-10.4%	(515,950)	(567,837)	-9.1%
GROSS PROFIT	152,578	164,355	-7.2%	260,432	281,769	-7.6%
<i>Gross Margin</i>	<i>36.3%</i>	<i>35.5%</i>	<i>0.8 p.p.</i>	<i>33.5%</i>	<i>33.2%</i>	<i>0.4 p.p.</i>
OPERATING INCOME (EXPENSES)						
Selling, general and administrative expenses	(139,343)	(153,809)	-9.4%	(271,356)	(318,055)	-14.7%
Selling and operating expenses	(105,592)	(115,313)	-8.4%	(201,832)	(226,547)	-10.9%
General and administrative expenses	(33,751)	(38,496)	-12.3%	(69,524)	(91,508)	-24.0%
Equity in earnings of investees	0	1,496	-100.0%	344	3,052	-88.7%
Other operating income (expenses)	212	4,233	-95.0%	13,543	42,092	-67.8%
INCOME BEFORE FINANCIAL RESULT	13,447	16,274	-17.4%	2,963	8,858	-66.6%
Financial result, net	(23,722)	(35,428)	-33.0%	(114,320)	(63,806)	79.2%
INCOME (LOSS) BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	(10,275)	(19,154)	-46.4%	(111,357)	(54,948)	104.7%
Income Tax and Social Contribution	(2,455)	(8,369)	-70.7%	24,529	(10,235)	-339.7%
NET INCOME (LOSS) FROM CONTINUING OPERATIONS	(12,730)	(27,522)	-53.7%	(86,828)	(65,183)	34.3%
<i>Net Margin</i>	<i>-3.0%</i>	<i>-5.9%</i>	<i>2.9 p.p.</i>	<i>-11.2%</i>	<i>-7.6%</i>	<i>-3.6 p.p.</i>
Income (Loss) from Discontinued Operations	-	(4,925)	na	-	(5,894)	-100.0%
NET INCOME (LOSS) FOR THE PERIOD	(12,730)	(32,447)	-60.8%	(86,828)	(71,077)	23.1%
<i>Net Margin</i>	<i>-3.0%</i>	<i>-7.0%</i>	<i>4.0 p.p.</i>	<i>-11.2%</i>	<i>-8.3%</i>	<i>-2.9 p.p.</i>

BALANCE SHEET | CONSOLIDATED

(R\$ thousand)	2Q26	4Q25
ASSETS		
CURRENT		
Cash and cash equivalents	209,506	171,189
Accounts receivable	47,127	57,759
Inventories	50,470	53,678
Other assets and advances	64,507	122,586
Current assets held for sale	0	132,897
Derivative Financial Instruments – Assets	0	71,633
Total current assets	371,610	609,742
NON-CURRENT		
Deferred income tax and social contribution	38,724	32,409
Other assets	98,189	64,288
Right-of-use assets (real estate)	390,031	456,748
Property and equipment	371,982	392,831
Intangible assets	688,133	700,122
Investments	45,080	49,649
Total non-current assets	1,632,139	1,696,047
TOTAL ASSETS	2,003,749	2,305,789
LIABILITIES		
CURRENT		
Trade payables	124,576	125,245
Trade payables – agreements	26,333	12,384
Loans, financing and debentures	219,229	234,894
Payroll and related taxes	47,008	55,699
Lease liabilities	91,273	98,312

Other current liabilities	42,118	63,241
Equity adjustment – derivatives (Swap)	2,040	2,040
Derivative Financial Instruments – Liabilities	0	14,490
Total current liabilities	552,577	606,305
NON-CURRENT		
Loans, financing and debentures	182,886	234,639
Provision for labor, civil and tax contingencies	88,403	89,971
Deferred income tax and social contribution	42,423	63,395
Lease liabilities	354,917	415,918
Other liabilities	30,384	35,919
Total non-current liabilities	699,013	839,842
Total Shareholders' Equity	752,159	859,642
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	2,003,749	2,305,789

CASH FLOW STATEMENT | CONSOLIDATED

(R\$ thousand)	6M26	6M25
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES		
Income/Loss from continuing operations	(111,357)	(54,948)
Income/Loss from discontinued operations	0	(5,895)
Net income/loss for the period	(111,357)	(60,843)
Depreciation & Amortization (PP&E, intangibles and right-of-use assets)	83,101	111,913
Interest on loans, leases and FX variation	66,416	68,090
Various provisions and other	14,519	519
Tax credits	(5,388)	0
Write-off of Put/Call – Horizonte	57,143	0
Other income adjustments	(7,307)	13,873
Adjustment to discontinued operations income	(137)	28,408
Accounts receivable	9,990	(4,474)
Inventories	3,208	2,071
Trade payables	8,104	(22,926)
Change in other operating assets and liabilities	16,415	(6,606)
Other – discontinued operations	0	(4,382)
Net cash generated by operating activities	134,706	125,643
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES		
Additions to PP&E and intangibles	(15,419)	(42,645)
Additions to right-of-use assets	-	-
Cash received from the Horizonte sale	106,783	171,966
Additions to PP&E and intangibles, net of installment payable – discontinued ops.	0	(20,915)
Net cash from investing activities	91,364	108,406
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES		

Repayment of lease liabilities	(48,521)	(53,219)
Repayment of loans	(64,479)	(44,560)
Interest paid on loans	(41,393)	(36,016)
Interest paid on lease liabilities ("right-of-use")	(16,265)	(12,441)
Interest paid on related-party loans	0	1,692
Repayment of lease liabilities – discontinued operations	0	(7,544)
Net cash used in financing activities	(170,658)	(152,088)
EFFECT OF EXCHANGE RATE CHANGES	(17,095)	(2,034)
NET CHANGE FOR THE PERIOD	38,317	79,927
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT BEGINNING OF PERIOD	171,189	217,796
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT END OF PERIOD	209,506	297,723