

Teleconferência de Resultados 4T22

03 de março de 2023

ZAMP



POPEYES

DESTAQUES 4T22

01

Recorde histórico da Companhia em Receita Operacional Líquida de **R\$ 1,1 bilhão**

02

Margem Bruta de 66%, a melhor performance histórica da Companhia

03

41% das vendas identificadas e 35% das vendas através dos canais digitais

04

Forte **alavancagem operacional**

05

Recorde de geração de **caixa operacional de R\$ 222 milhões**

06

Abertura de **35 restaurantes**

07

Divulgação do primeiro **Relatório de Sustentabilidade**

08

Certificação **GPTW (Great Place to Work)**

ZAMP



POPEYES

DESEMPENHO 4T22

R\$ **1,1** bilhão
Receita Operacional Líquida **+15%**
YoY

R\$ **367** milhões
Receita dos Canais Digitais **+23%**
YoY

66%
Margem Bruta **+80bps**
YoY

R\$ **215** milhões
EBITDA Ajustado² e margem
EBITDA ajustada de 20,4% **+100bps**
YoY

+13%
BK

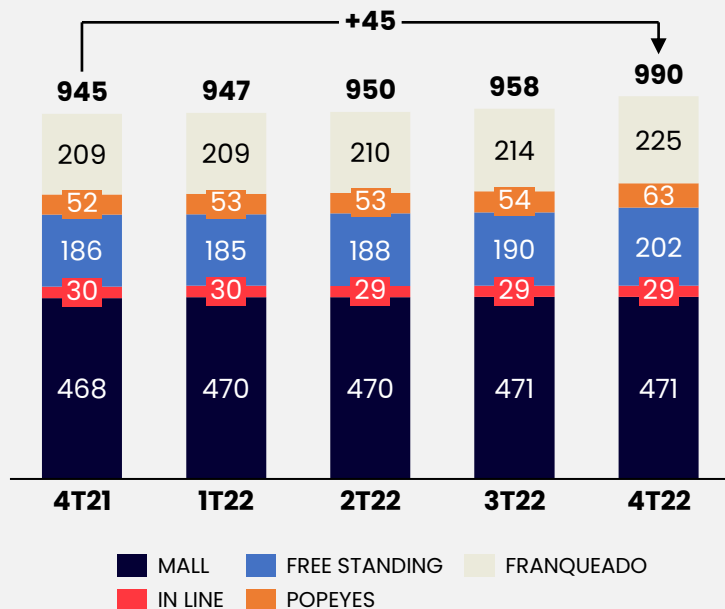
Same Store Sales¹

+8%
PLK

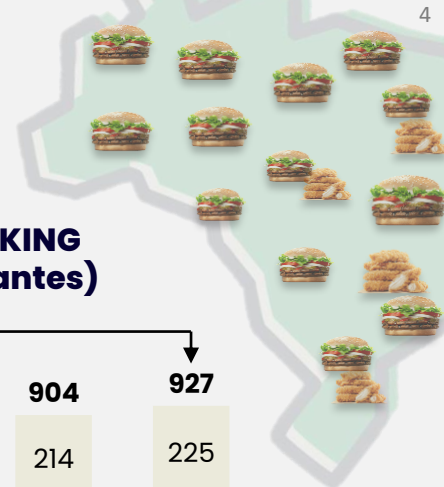
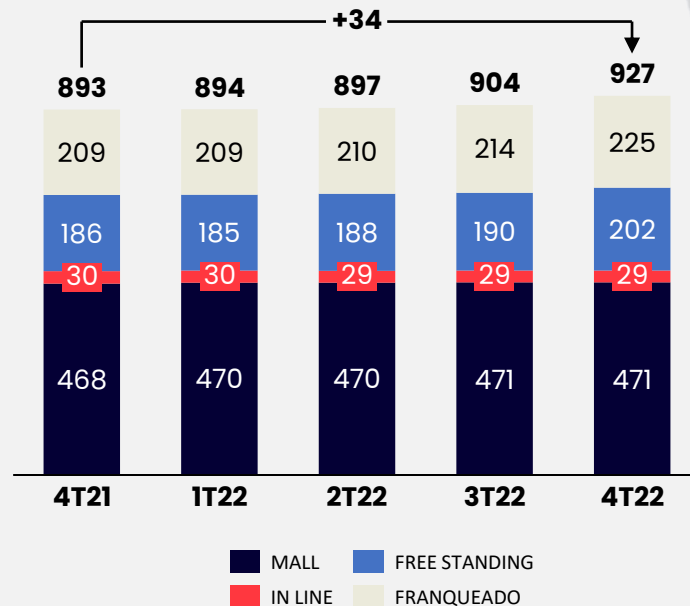
Fonte: ZAMP / Nota 1: Crescimento de vendas comparáveis nos mesmos restaurantes: Seguindo a metodologia de cálculo da RBL, considera as vendas dos restaurantes Burger King operados pela ZAMP abertos há mais de 13 meses e de restaurantes Popeyes abertos há mais de 17 meses em relação ao mesmo período do ano anterior. Adicionalmente, restaurantes fechados por mais de 7 dias consecutivos dentro de um mês são expurgados da base comparável. Nota 2: O "EBITDA Ajustado" é uma medida não contábil elaborada pela Companhia, que corresponde ao EBITDA ajustado por despesas pré-operacionais, despesas com aquisições e incorporações e outras despesas, que na visão da Administração da Companhia não fazem parte das operações normais do negócio e/ou distorcem a análise do desempenho da Companhia incluindo: (i) baixas de ativo imobilizado (gastos, obsolescência, resultado da venda de ativos e provisões de impairment); e (ii) custos com plano de ações.

REDE DE RESTAURANTES

TOTAL DE RESTAURANTES
(# de restaurantes)

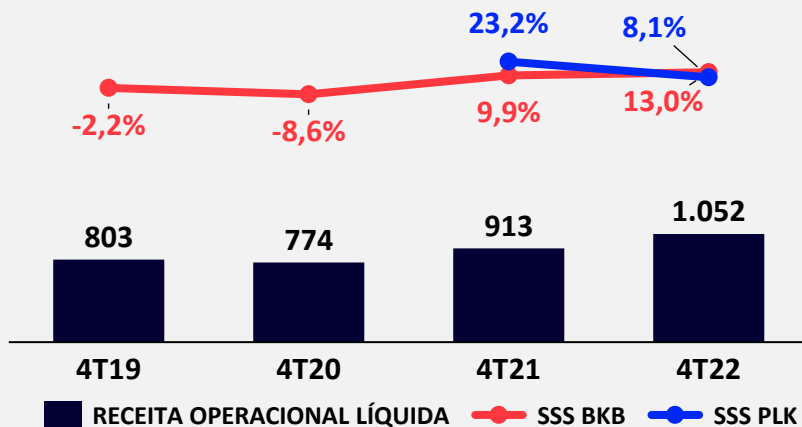


REDE BURGER KING
(# de restaurantes)



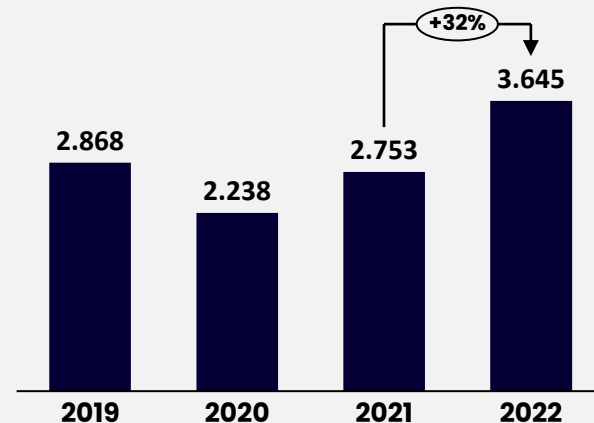
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA E SSS

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (R\$ MM)
CRESCIMENTO DE VENDAS NOS MESMOS RESTAURANTES (SSS %)



Consistente recuperação de vendas, já acima do período pré pandemia, com crescimento de 15,2% se comparada ao mesmo período de 2021.

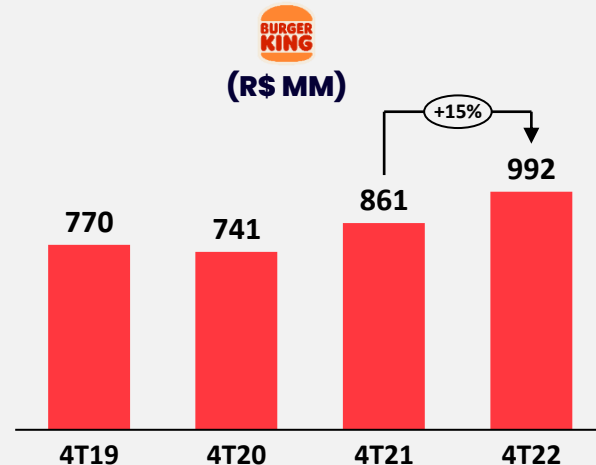
EVOLUÇÃO RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (R\$ MM)



Recorde histórico de faturamento - R\$3,6 bilhões em vendas líquidas, 32% acima de 2021.

RECEITA DOS RESTAURANTES BK

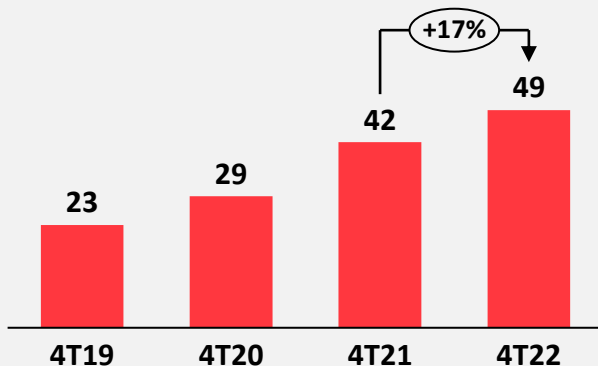
RECEITA DE VENDAS



- Receita de vendas 2022 atingiu R\$ 3,4 bilhões, recorde da marca;
- Calendário de campanhas acelerou a performance do 4T22; e
- Em 2022, Burger King atingiu recorde de *market share*.

RECEITA DOS RESTAURANTES PLK

RECEITA DE VENDAS
POPEYES
(R\$ MM)

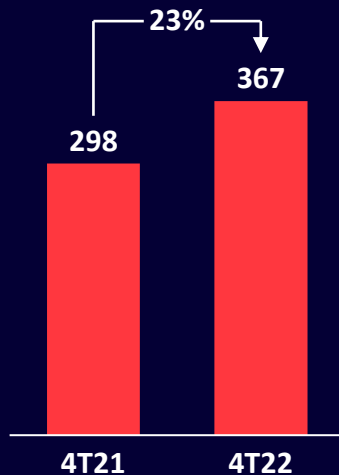


- No ano de 2022, a marca atingiu receita de vendas de R\$163 milhões, crescimento de 48% em relação ao ano de 2021;
- Em seu segundo ano de operação “normal”, PLK já se tornou uma das principais redes de QSR no Brasil em venda média por ativo;
- Resultado operacional positivo; e
- Forte plano de expansão ajudará a catalisar o crescimento da marca.



VENDAS DIGITAIS

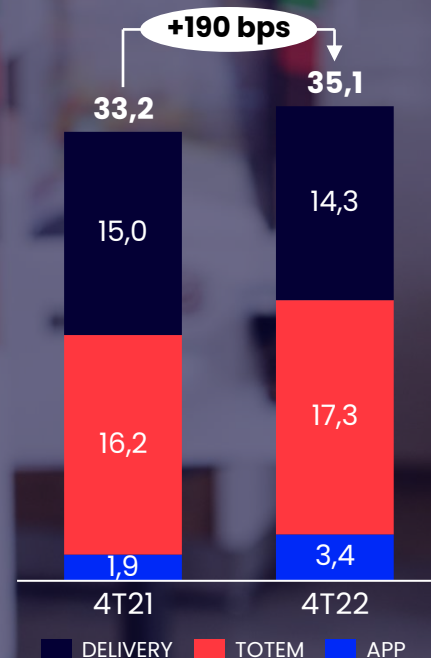
VENDAS DE CANAIS DIGITAIS (R\$ MM)



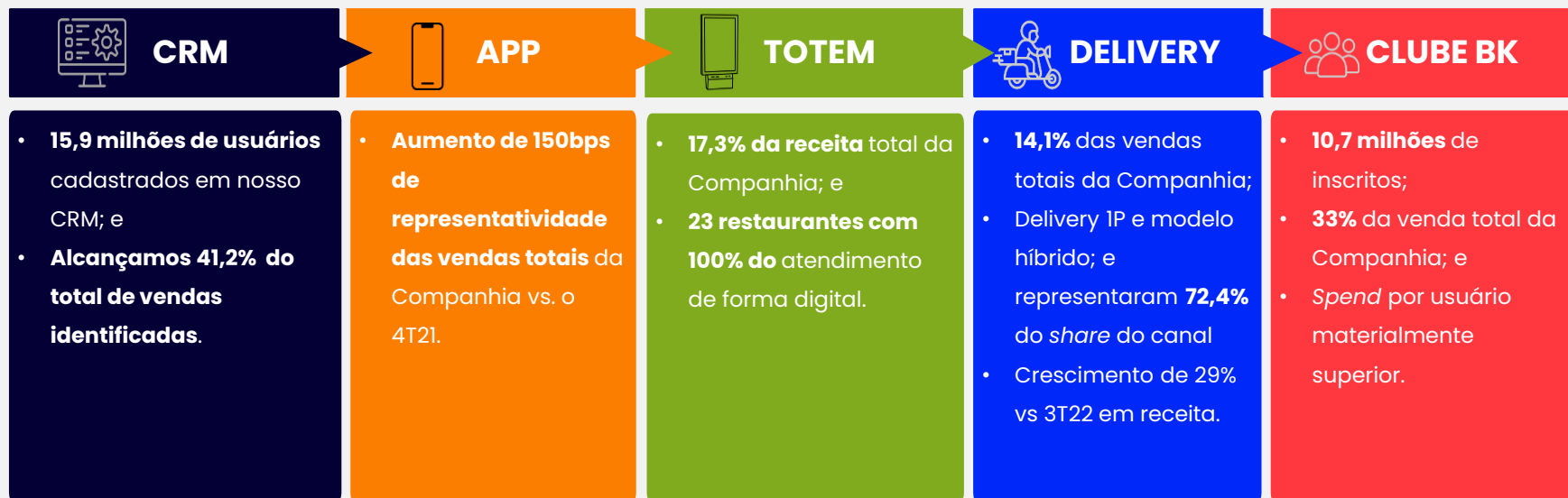
Crescimento de 23% versus o 4T21, atingindo 35,1% de participação sobre as vendas totais.

41,2% das vendas identificadas

CRESCIMENTO E REPRESENTATIVIDADE (%) DE VENDAS DIGITAIS SOBRE RECEITA TOTAL

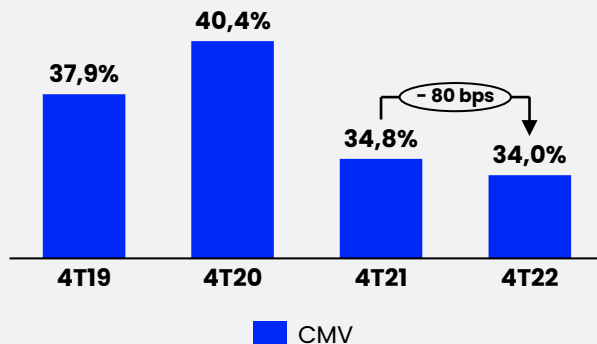


ECOSSISTEMA DIGITAL

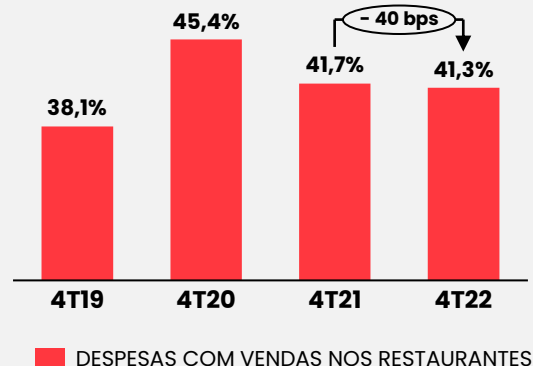


CMV E SG&A

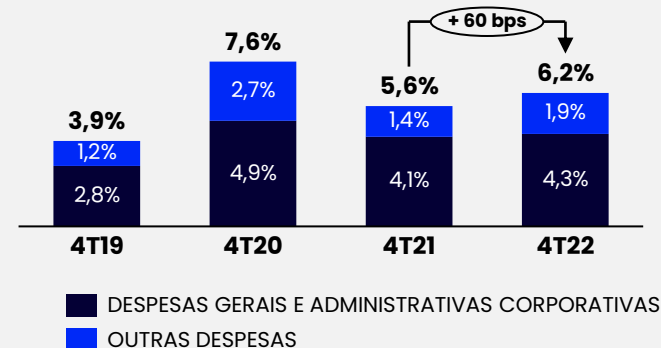
CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA (% da receita operacional líquida)



DESPESAS COM VENDAS NOS RESTAURANTES (% da receita operacional líquida)



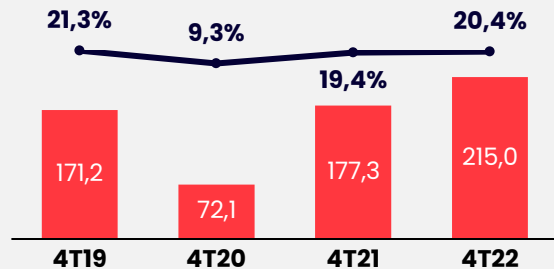
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (% da receita operacional líquida)



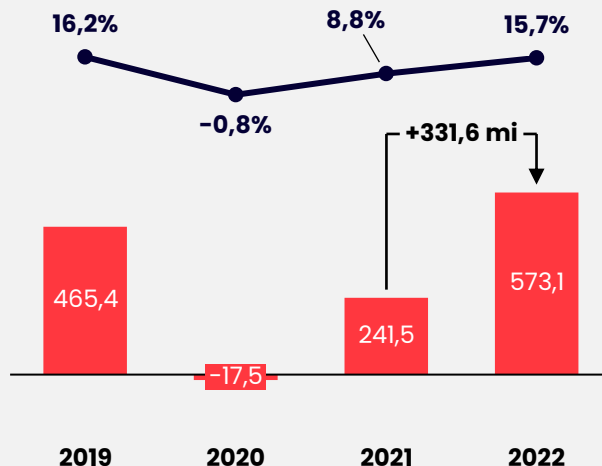
- Melhor performance histórica em termos de margem bruta (66%);
- Alavancagem operacional em despesas de vendas com restaurantes, mesmo com impacto de dissídio e efeito não recorrente de R\$ 6 milhões; e
- Crescimento de G&A puxado, principalmente pelo efeito, não caixa, de *impairment* de ativos.

EBITDA AJUSTADO¹ E LUCRO LÍQUIDO

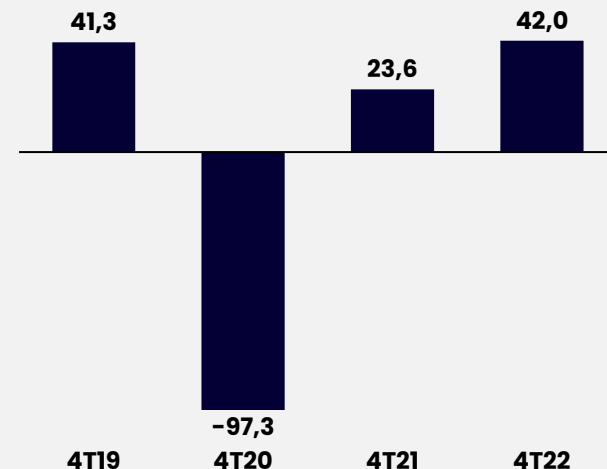
EBITDA AJUSTADO¹ E MARGEM EBITDA AJUSTADA (R\$ MM e %)



EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)



LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO (R\$ MM)



■ EBITDA AJUSTADO — MARGEM EBITDA AJUSTADA

- EBITDA ajustado com crescimento de 21,3% em comparação com o mesmo período do ano anterior;
- Maior EBITDA ajustado da história da Companhia, com crescimento de 137% no ano contra ano; e
- Lucro Líquido com avanço de 77,8% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Nota: ¹ O "EBITDA Ajustado" é uma medida não contábil elaborada pela Companhia, que corresponde ao EBITDA ajustado por despesas pré-operacionais, despesas com aquisições e incorporações e outras despesas, que na visão da Administração da Companhia não fazem parte das operações normais do negócio e/ou distorcem a análise do desempenho da Companhia incluindo: (i) baixas de ativo imobilizado (sinistro, obsolescência, resultado da venda de ativo e *impairment*); e (ii) custos com plano de ações.

Fonte: ZAMP

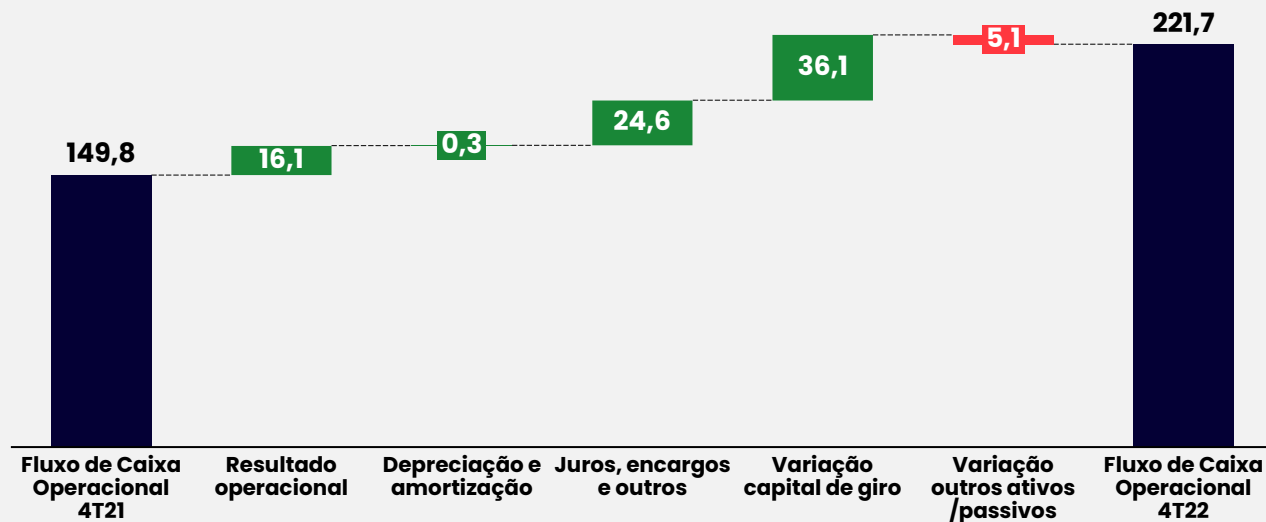
ZAMP

BURGER KING

POPEYES

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL (R\$ MM)

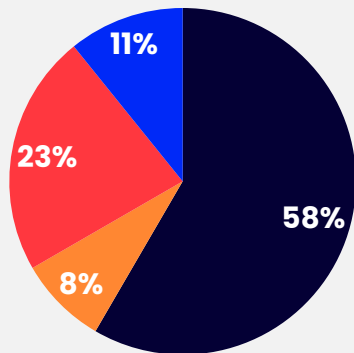


- Forte geração de caixa operacional capaz de suportar o plano de investimentos da Cia; e
 - *Cash conversion* (FCO/EBITDA) > 90% em 2022.

CAPEX E RECOMPRA DE AÇÕES

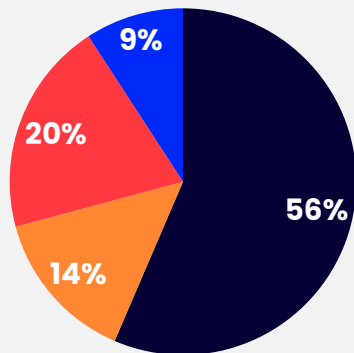
CAPEX 4T22

R\$ 153,3 MM



CAPEX 2022

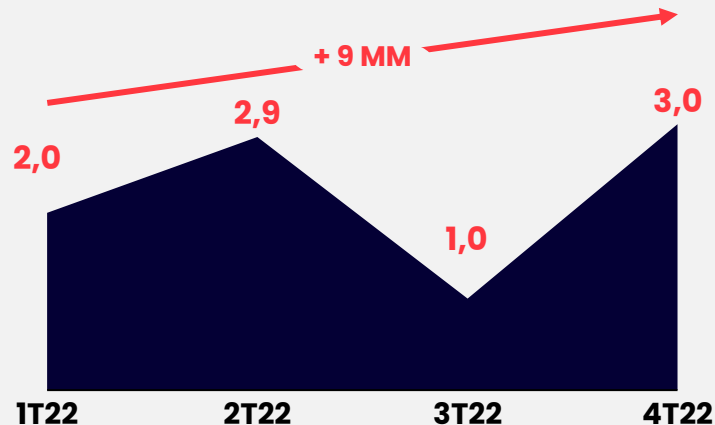
R\$ 355,7 MM



■ ABERTURAS ■ MANUTENÇÃO ■ TECNOLOGIA ■ OUTROS

- Retomada do ritmo de expansão com 49 novas unidades do ano com 35 no 4T22; e
- Investimentos em tecnologia já mostram importante contribuição para o resultado operacional da Companhia e excelentes retornos.

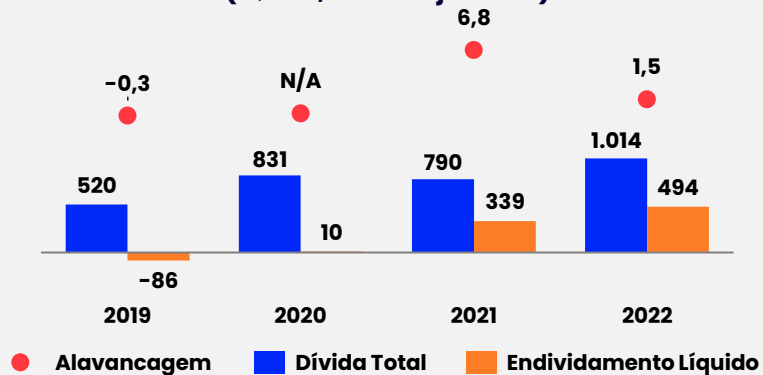
RECOMPRA DE AÇÕES



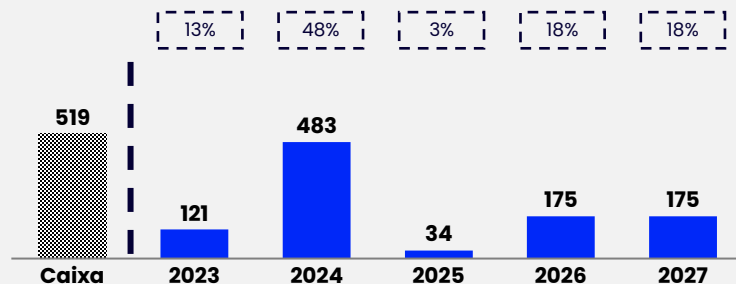
- Recompra de 3 milhões de ações no 4T22 e de aproximadamente 9 milhões de ações no ano de 2022.

ENDIVIDAMENTO TOTAL

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO E ALAVANCAGEM (R\$ MM, EBITDA ajustado¹)



ESTRUTURA DA DÍVIDA (R\$ MM; % da Dívida Total)



Resultado operacional suporta trajetória de desalavancagem da companhia, levando ao fim de 2022 a 1,5x Net Debt/EBITDA Adj (ex-IFRS16), o que reforça a nossa estrutura de capital adequada para suportar o plano estratégico da Companhia.

O QUE VEM POR AÍ?

**CRESCIMENTO DE
VENDAS COM
EVOLUÇÃO DE
MARGEM BRUTA**

**EFICIÊNCIA
OPERACIONAL
ACELERADA POR
TECNOLOGIA E
GESTÃO DE
PORTFÓLIO**

**FORTE
EXPANSÃO DE
RESTAURANTES
PARA AMBAS AS
MARCAS**

**CRESCIMENTO
DOS CANAIS
DIGITAIS E
PROJETOS DE
TECNOLOGIA**

**CONTÍNUA EVOLUÇÃO
DA AGENDA DE ESG
COM A ENTREGAS DE
COMPROMISSOS DE
SUSTENTABILIDADE**



Ariel Grunkraut
CEO

Gabriel Guimarães
CFO e DRI

Paola Pedrinola
RI

Time de RI

Contato de RI:
ri@zamp.com.br

DISCLAIMER

Esta apresentação contém informações gerais sobre os negócios e as estratégias da ZAMP S.A. Essas informações não se propõem a serem completas e estão sob a forma de resumo. Pelo fato das informações serem apresentadas de forma resumida, não se pode confiar em sua plena exatidão e nenhuma declaração ou garantia, expressa ou implícita, é feita em relação à exatidão das informações aqui contidas.

Fonte: ZAMP

