

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS 2T23

11 de agosto de 2023

ZAMP



POPEYES

DESTAQUES

2T23 vs. 2T22

01

Receita operacional líquida de R\$ 935 milhões, +6% vs. 2T22.

02

Margem Bruta atinge 65%, uma expansão de 130 bps.

03

Ajustes feitos em SG&A minimizaram desalavancagem operacional e suportarão maior eficiência ao longo do ano.

04

Vendas digitais representam 45% das vendas da Companhia e 50% das vendas totais já são identificadas.

05

Abertura de 5 restaurantes Popeyes®.

DESEMPENHO 2T23 vs. 2T22

R\$ **935** milhões
 Receita Operacional Líquida **+6%**
 YoY

R\$ **429** milhões
 Receita dos Canais Digitais **+51%**
 YoY

65%
 Margem Bruta **+130bps**
 YoY

R\$ **63,4** milhões
 EBITDA Ajustado² Ex-IFRS 16 e
 margem EBITDA ajustado de 6,8% **-110bps**
 YoY

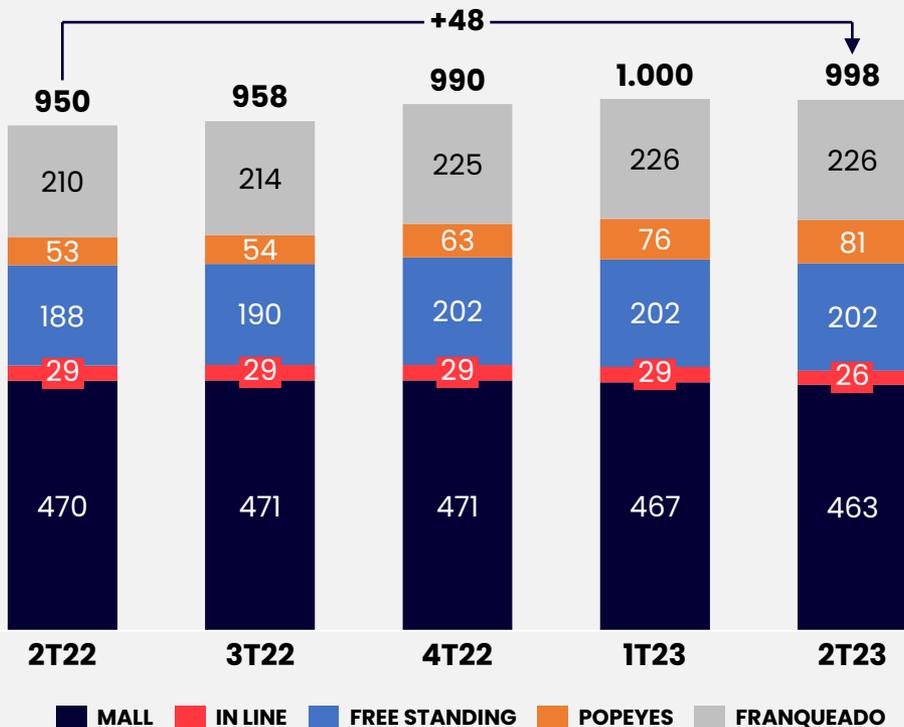
Same Store Sales¹

0,3%
 BK

8,6%
 PLK

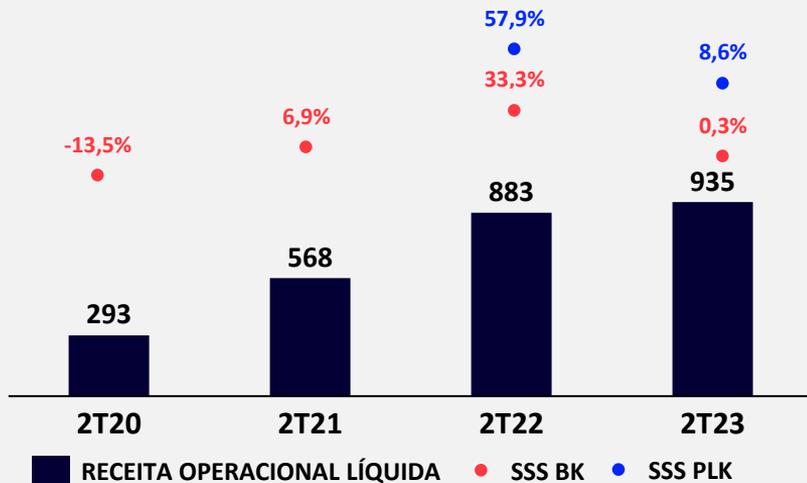
REDE DE RESTAURANTES

TOTAL DE RESTAURANTES
(# de restaurantes)



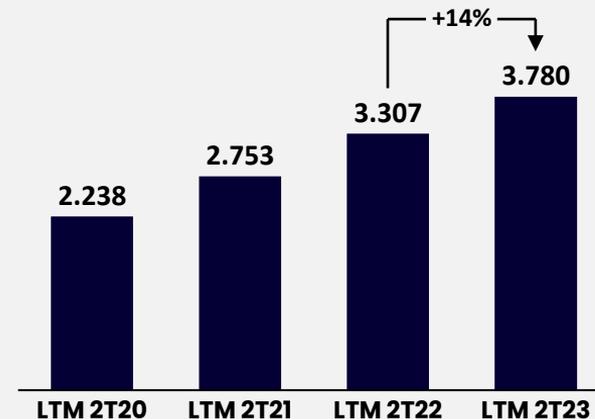
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA E SSS

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



- Crescimento de 6% vs. o 2T22; e
- SSS BK +0,3% e SSS PLK +8,6%.

EVOLUÇÃO RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (R\$ MM)

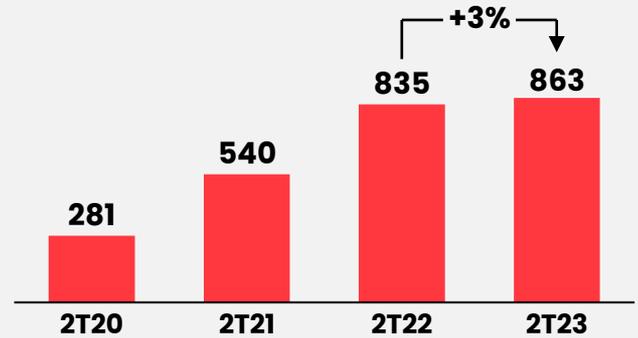


Nossas vendas atingiram R\$ 3,7 Bilhões nos últimos doze meses, +14% vs. o mesmo período do ano anterior

RECEITA DOS RESTAURANTES BK

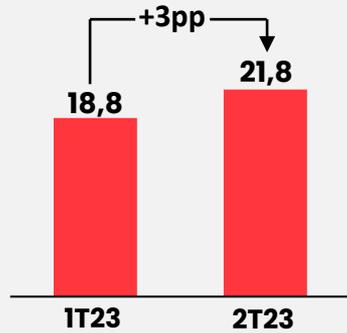


RECEITA DE VENDAS (R\$ MM)



- Receita de vendas no 2T23 atingiu R\$ 863 milhões, tendo um aumento 3% em relação ao mesmo período do ano anterior; e
- Estratégia comercial surtiu importante efeito em *market share*.

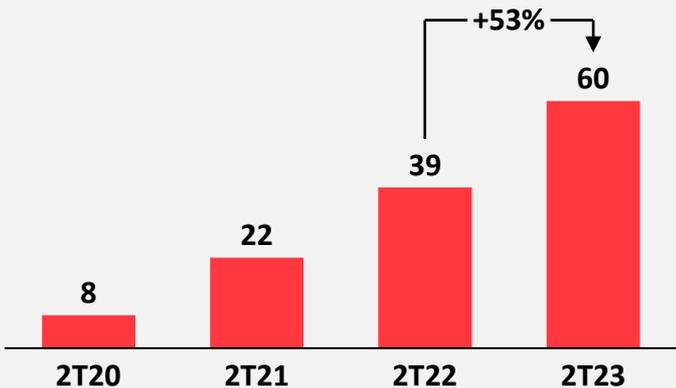
EVOLUÇÃO MARKET SHARE (%)



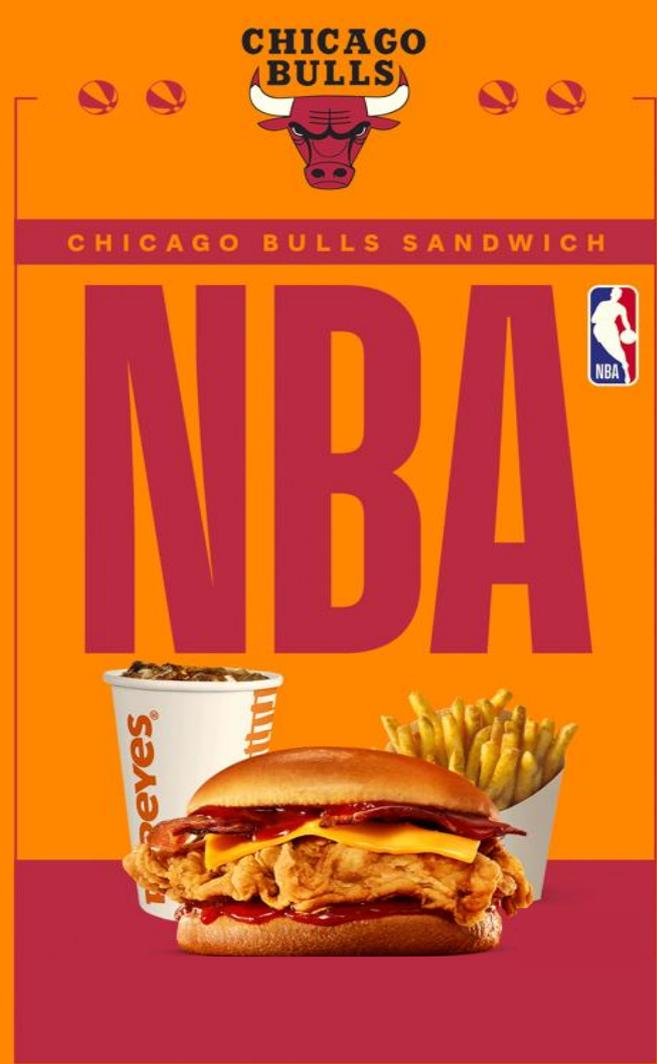
Fonte: ZAMP / Fonte: Market Share CREST (Consumer Reporting of Eating Share Trend) realizado pela MosaicLab.

RECEITA DOS RESTAURANTES PLK

RECEITA DE VENDAS POPEYES (R\$ MM)

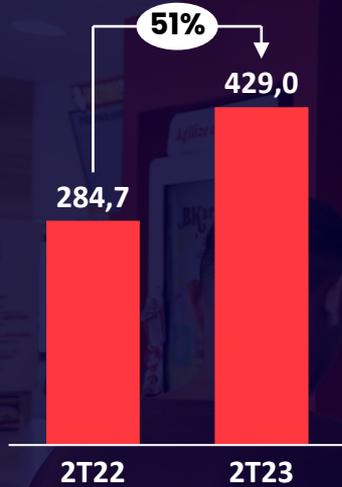


- Receita de vendas de R\$60 milhões, crescimento de 53% em relação ao 2T22; e
- SSS de 8,6% em PLK, representando um aumento de conhecimento de marca a partir de estratégias bem sucedidas de ativação no trimestre.



VENDAS DIGITAIS

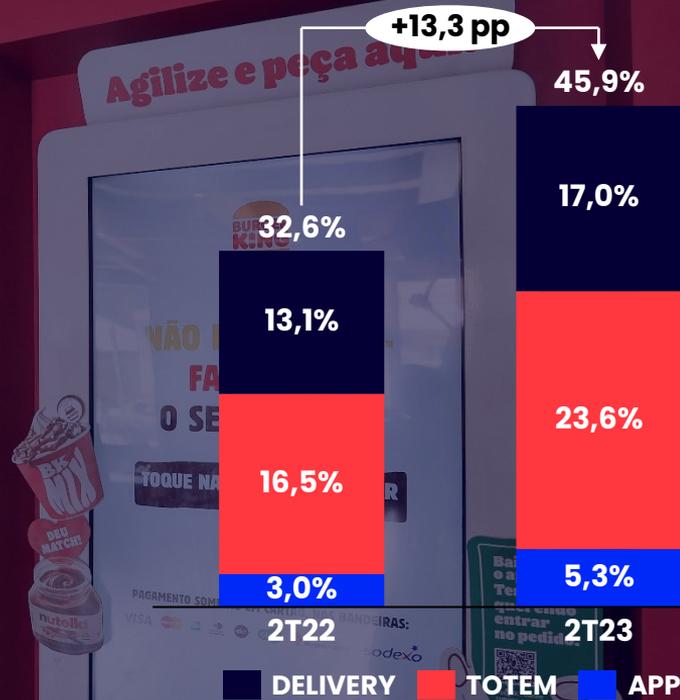
VENDAS DE CANAIS DIGITAIS (R\$ MM)



Crescimento de 51% versus o 2T22, atingindo 45,9% de participação sobre as vendas totais.

50% das vendas da Cia são identificadas.

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



ECOSSISTEMA DIGITAL



CRM

- Alcançamos **aproximadamente 50%** do total de **vendas identificadas**; e
- **Base com mais de 18,5 milhões de usuários.**



APP

- **Aumento de 230bps de representatividade das vendas totais** da Companhia vs. o 2T22.



TOTEM

- **23,6% da receita** total da Companhia; e
- **28 restaurantes com 100%** do atendimento de forma digital.



DELIVERY

- Níveis de **market share significativamente superiores ao Balcão** (24,1% vs 22,8%), segundo a CREST, o que reforça o **potencial da nossa marca em um canal com mais amplitude.**

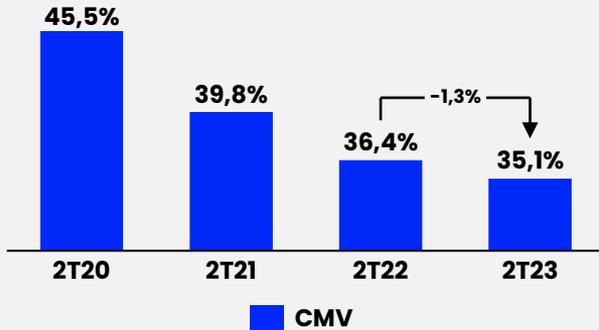


CLUBE BK

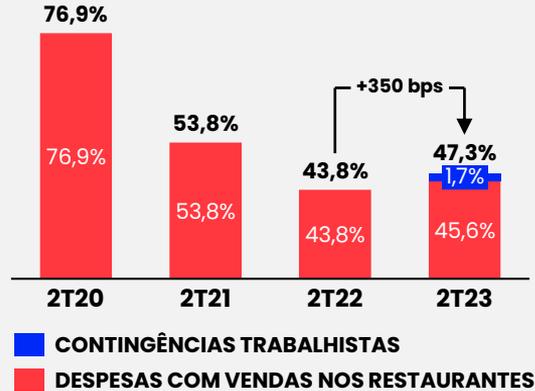
- **13,5 milhões** de inscritos em nosso programa de fidelidade; e
- **+11%** vs o primeiro trimestre de 2023.

CMV E SG&A

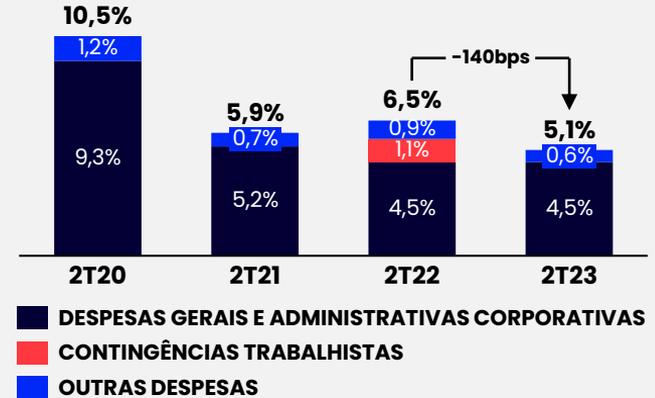
CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA (% da receita operacional líquida)



DESPESAS COM VENDAS NOS RESTAURANTES¹ (% da receita operacional líquida)



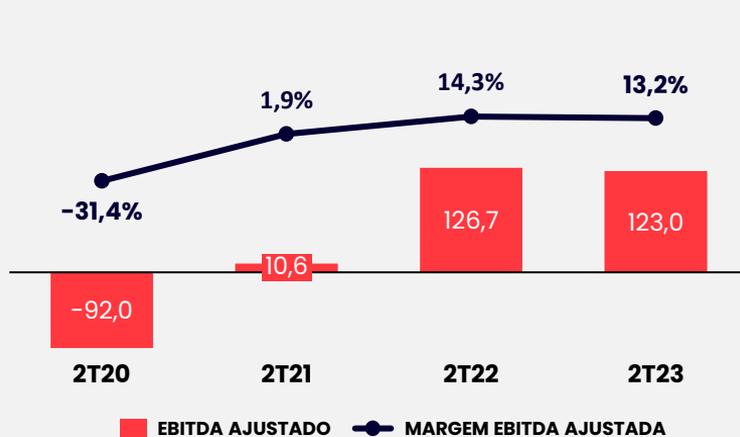
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (% da receita operacional líquida)



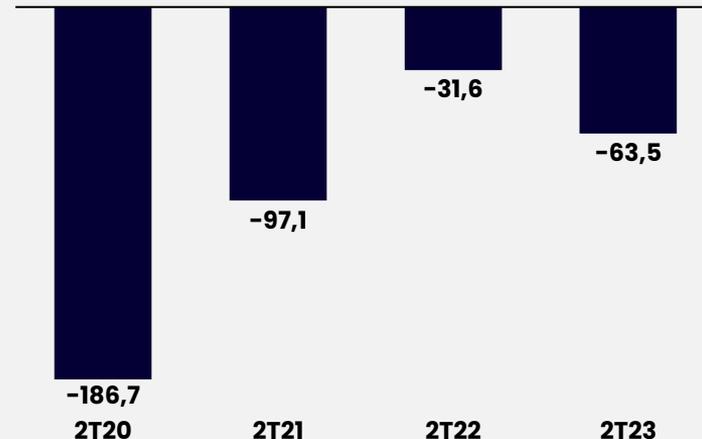
- Margem bruta consolidada de 65%, +130bps vs 2T22 sustentado por 3 pilares: i) *revenue management*; ii) *strategic sourcing*; e iii) dados. Somado ao início de arrefecimento de *commodities*;
- Impacto em despesas com vendas principalmente pelo aumento de custos com labor (contingências trabalhistas) e *take rate*; e
- Queda das despesas gerais e administrativas resultantes de revisão da estrutura de G&A.

EBITDA AJUSTADO E RESULTADO LÍQUIDO

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



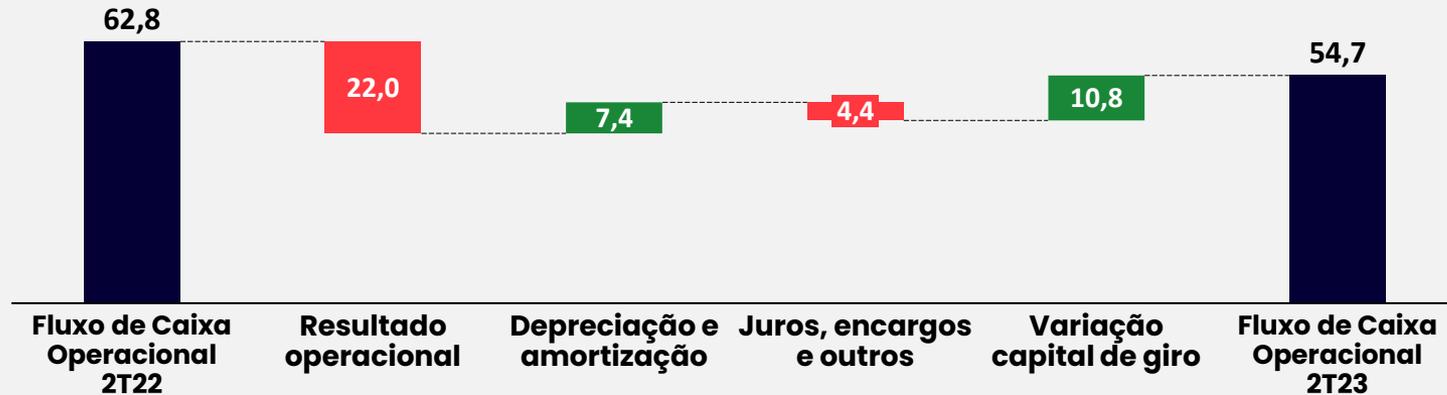
RESULTADO LÍQUIDO (R\$ MM)



- **Importantes medidas em custos e despesas, minimizaram impactos da desalavancagem operacional e levaram a uma queda de -110 bps versus o trimestre anterior; e**
- **Prejuízo R\$ 31,9 milhões superior vs. o 2T22 puxado pelo resultado operacional, financeiro e IR.**

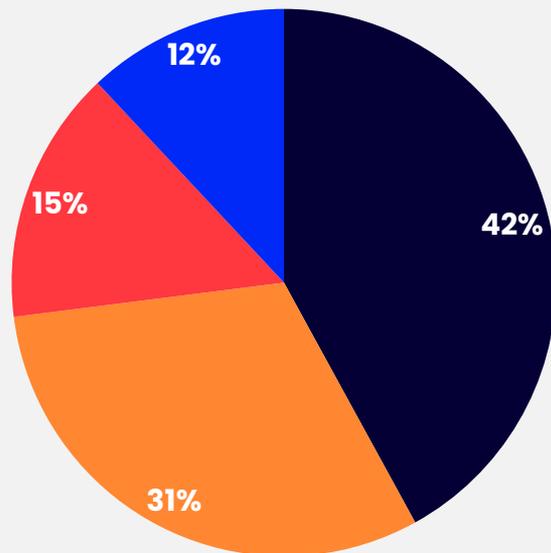
FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL (R\$ MM)



FCO abaixo do 2T22 puxado pelo resultado operacional, parcialmente equilibrado pela dinâmica favorável do capital de giro, representou R\$ 55 milhões de reais no trimestre.

CAPEX 2T23

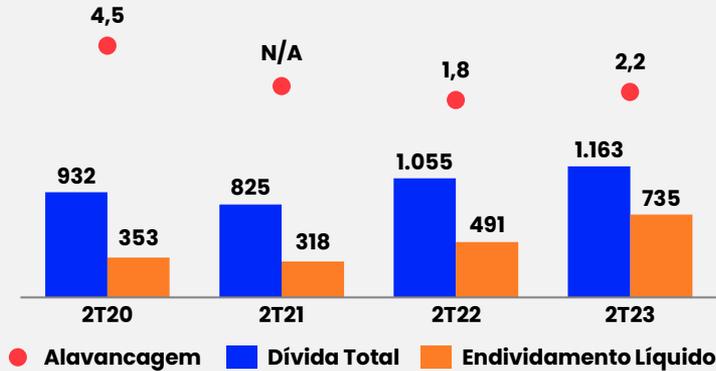


■ ABERTURAS ■ MANUTENÇÃO/REMODEL ■ TECNOLOGIA ■ OUTROS

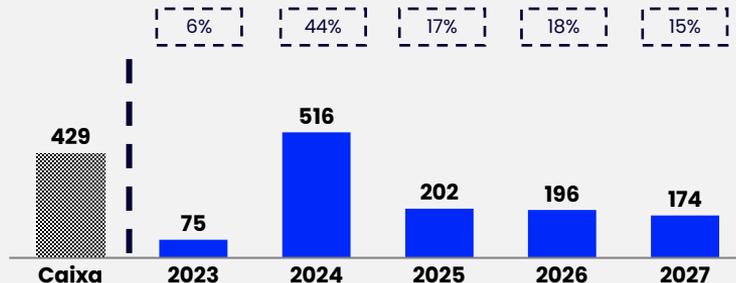
Os investimentos totais da Companhia atingiram R\$ 90,9 milhões, um acréscimo de R\$ 16,1 milhões (ou 22%) em relação ao 2T22.

ENDIVIDAMENTO TOTAL

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



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



- Combinação de R\$ 428 milhões de caixa, com R\$ 1.163 milhões da dívida leva Companhia à 2,2x de alavancagem;
- Estrutura de capital da Companhia foi reforçada com a emissão de R\$ 125 milhões em Notas Comerciais Privadas; e
- Nenhum vencimento relevante no curto prazo.

PRIORIZAÇÕES

01

GANHO DE SHARE COM
RENTABILIDADE

02

FORTE PLANO DE EFICIÊNCIA
OPERACIONAL JÁ IMPLEMENTADO

03

ADEQUAÇÃO DE PLANO DE
INVESTIMENTOS DA CIA FRENTE
CENÁRIO MAIS RESTRITO





NA NOSSA MESA CABE UM MUNDO.

Ariel Grunkraut

CEO

Gabriel Guimarães

CFO e DRI

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 e estarem sujeitas a fatores externos, 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.