



TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS 2T24

09 DE AGOSTO DE 2024

ZAMP



DESTAQUES

2T24 vs. 2T23

01

Receita operacional líquida de R\$ 1,10 bilhão, crescimento de 19%;

02

SSS +16,2% Burger King® e + 7,2% para Popeyes®;

03

Margem Bruta consolidada de 65%, melhora de 12 bps;

04

Vendas Digitais representam 51% da receita dos restaurantes e 51% das vendas são identificadas;

05

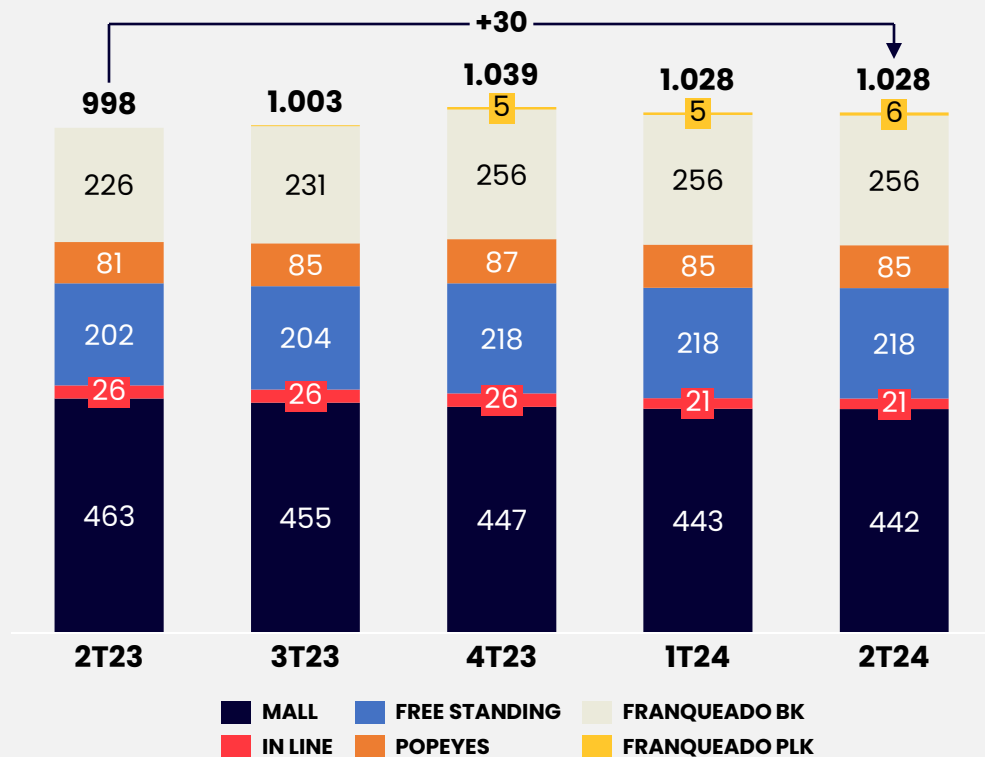
EBITDA ajustado Ex-IFRS +43%;

06

FCF positivo no trimestre

REDE DE RESTAURANTES

TOTAL DE RESTAURANTES
(# de restaurantes)



REIMAGENS



Shopping Bela Vista



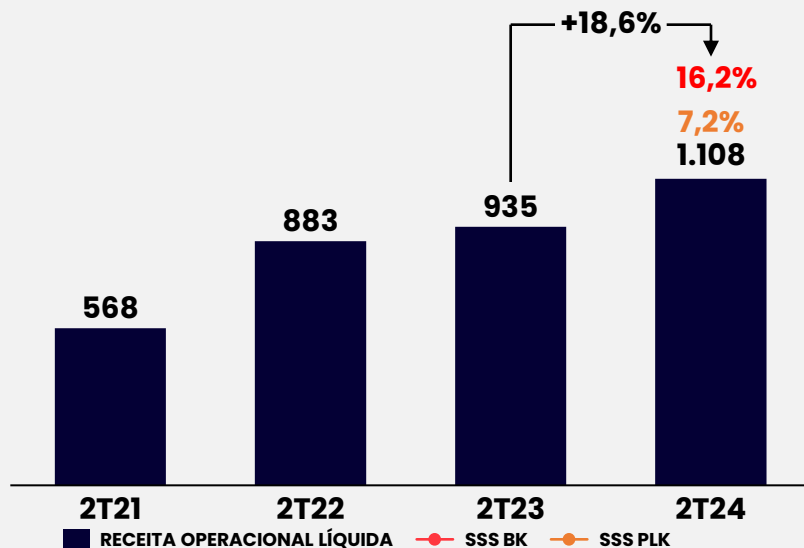
Shopping Parque Prado
Campinas



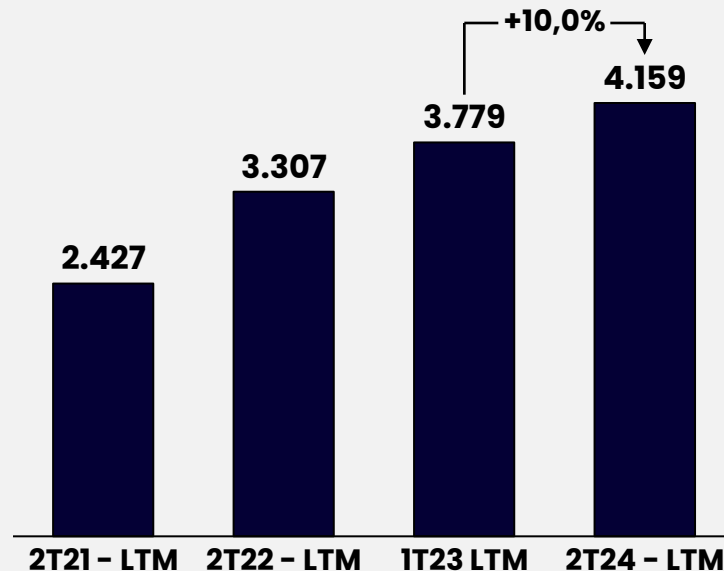
Jaguaré

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA E SSS

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



- Crescimento de receita de 18,6% vs. o 2T23; e
- SSS de BK +16,2% e SSS de PLK +7,2%.



Crescimento de 10% no LTM vs. o 2T23.

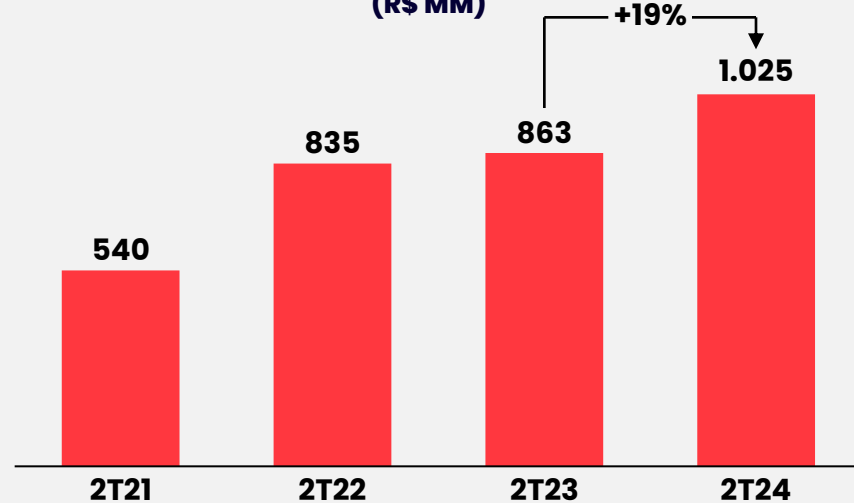


RECEITA DOS RESTAURANTES BK

RECEITA DE VENDAS



(R\$ MM)




- Receita de vendas no 2T24 atingiu R\$ 1,02 bilhão com SSS de +16,2%; e
- Algumas alavancas do trimestre foram: Plataforma 2 por R\$25, lançamento de nova plataforma premium (King Costela), Campanhas focadas na plataforma Kids como Garfield e Sonic

CAMPANHAS BURGER KING 2T24

COMPRE 1 COMBO DA LINHA
"WHOPPER" ESPECIAIS E

GANHE
1 WHOPPER

* EM PONTOS NO
Clube BK



WHOPPER[®] DUPLO WHOPPER[®] BARBECUE BACON WHOPPER[®] BACON CATUPIRY[®]

WHOPPER[®] FURIOSO WHOPPER[®] RODEIO

Dia das Mães

THE KINGS



King Costela

LOUCOS POR
PISTACHE



Colado gelado Pistache BK Mix Calda de Pistache

Loucos por Pistache

GARFIELD FORA DE CASA
Em 2024
Entrevista com o autor Jim Davis

Uma aventura deliciosa
com Garfield no King Jr.

King Jr.



SONIC THE HEDGEHOG

Plataforma Kids

Presente a Grande Stanley em parceria com

"GALÃO Stanley BK"



500 UNIDADES LIMITADAS

Acumule 400 pontos no BK Clube BK → Use o cupom e compre seu "Galão" no site da Stanley por R\$1 → Aproveite Frete grátis por 1 ano

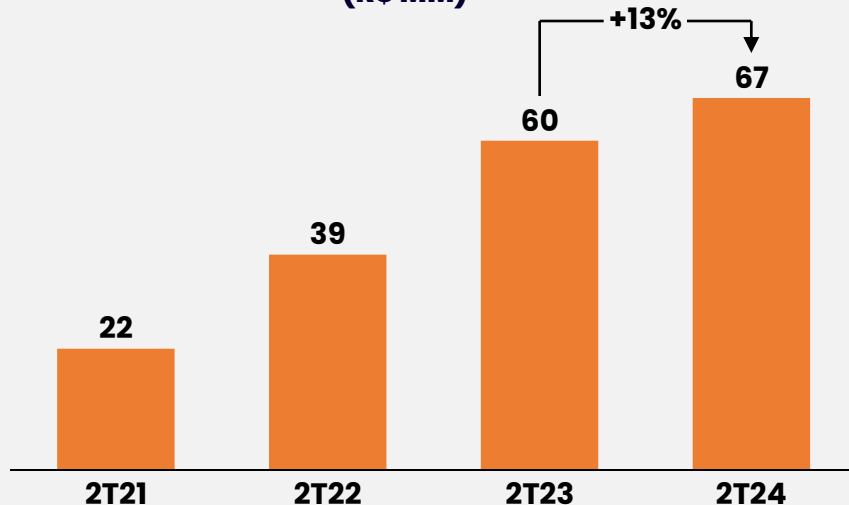
Galão Stanley

Tem um lugar
que você **sempre**
vai ser rei.
Além do **coração**
da mamãe.



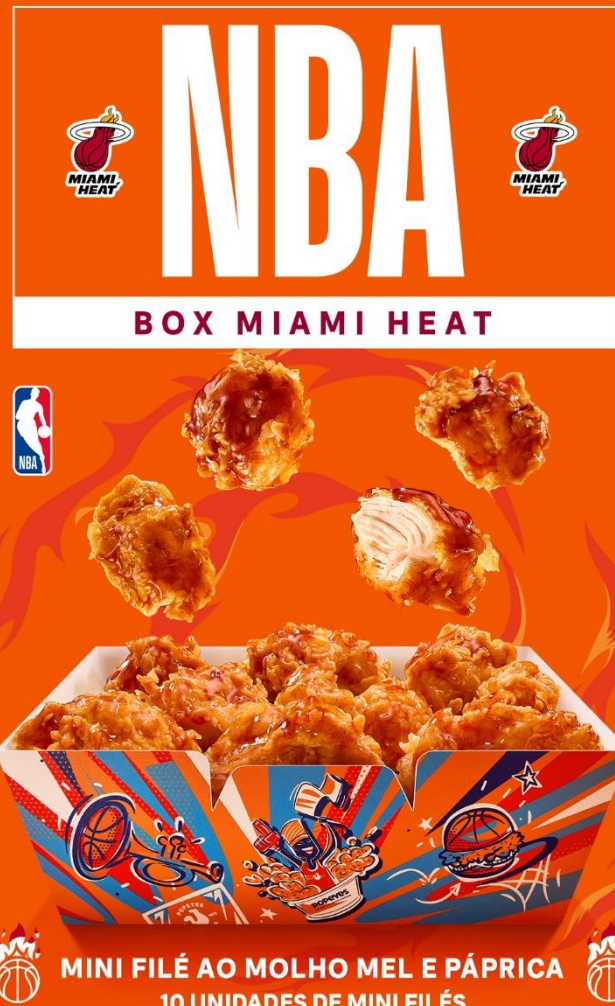
RECEITA DOS RESTAURANTES PLK

RECEITA DE VENDAS
POPEYES
(R\$ MM)



- Receita de vendas de R\$67 milhões, crescimento de 13% em relação ao 2T23 e SSS de +7,2% em PLK; e
- Campanha “Mini Titãs” e “NBA House” gerando ativação e engajamento para marca

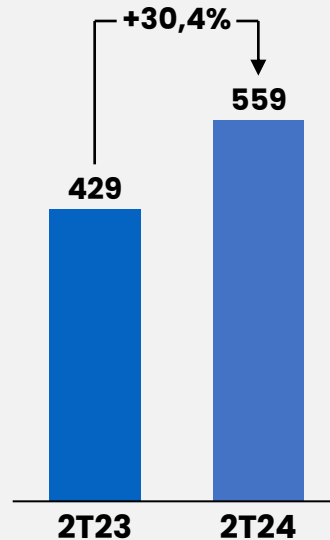
© Popeyes Louisiana Kitchen, Inc. 2022. All Rights Reserved. Imagens Ilustrativas.



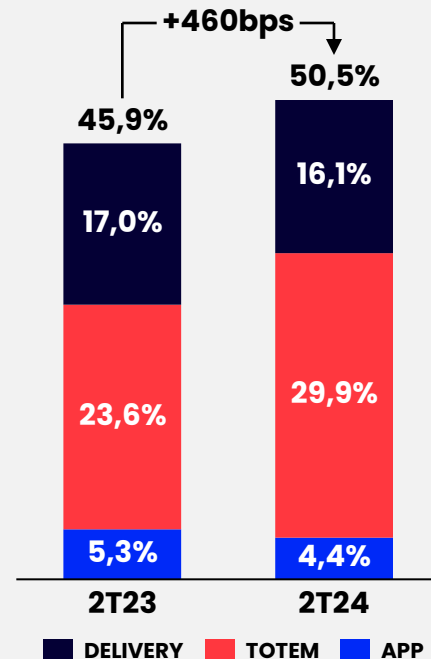


VENDAS DIGITAIS

VENDAS DE CANAIS DIGITAIS
(R\$ MM)



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



ECOSSISTEMA DIGITAL



CRM

- **Alcançamos aproximadamente 51% do total de vendas identificadas;**



APP

- **Redução de 90bps vs. 2T23 e aumento de 30bps vs 1T24** de representatividade das vendas totais.



TOTEM

- **29,9% da receita** total da Companhia; e
- **Crescimento** de, aproximadamente, 6 p.p da representatividade do canal vs. o 2T23



DELIVERY

- O canal representou 16,1% do total de vendas da Cia, redução de **90 bps no YoY.**
- **Crescimento de 12%** em termos nominais

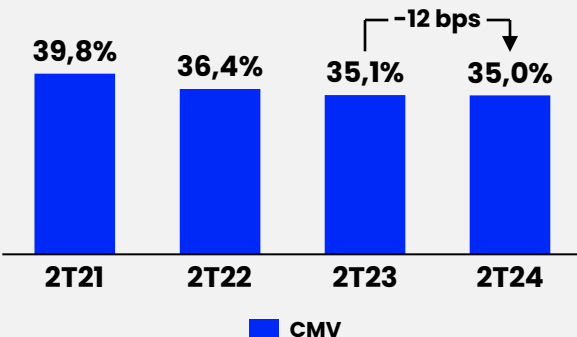


CLUBE BK

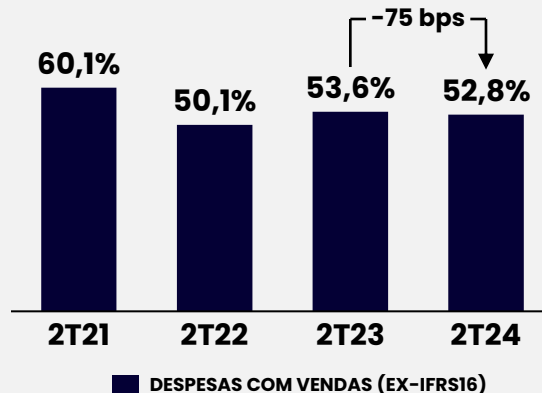
- **18 milhões** de inscritos em nosso programa de fidelidade; e
- **+33%** vs o 2T23.

CMV E SG&A

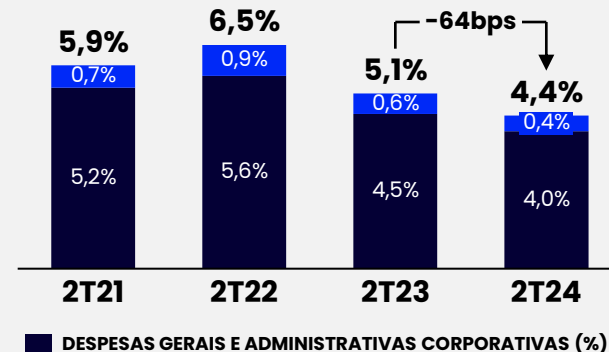
CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA (% da receita operacional líquida)



DESPESAS COM VENDAS NOS RESTAURANTES – EX-IFRS16 (% da receita operacional líquida)



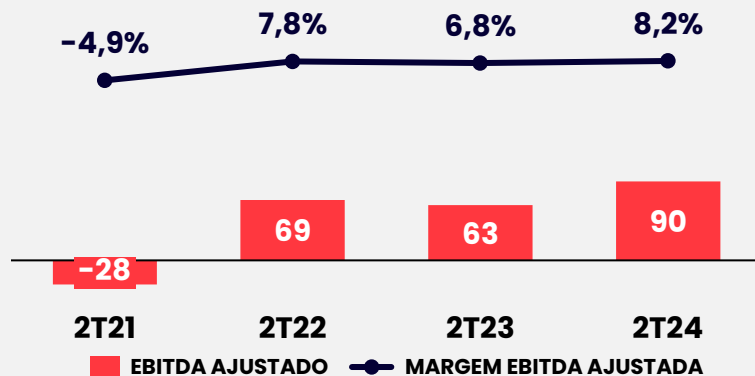
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (% da receita operacional líquida)



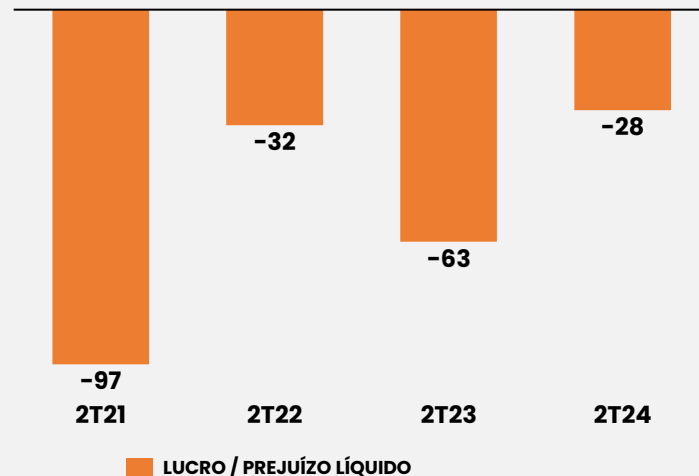
- Redução de CMV deve-se, sobretudo, a estratégias de *revenue management* e negociações com fornecedores;
- Em despesas com restaurantes, houve uma melhora de 75 bps (vs. 2T23) decorrente dos esforços realizados em gestão imobiliária para negociações de custo de ocupação; e
- Redução de G&A devido a iniciativas implementadas ao longo de 2023

EBITDA AJUSTADO E RESULTADO LÍQUIDO

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



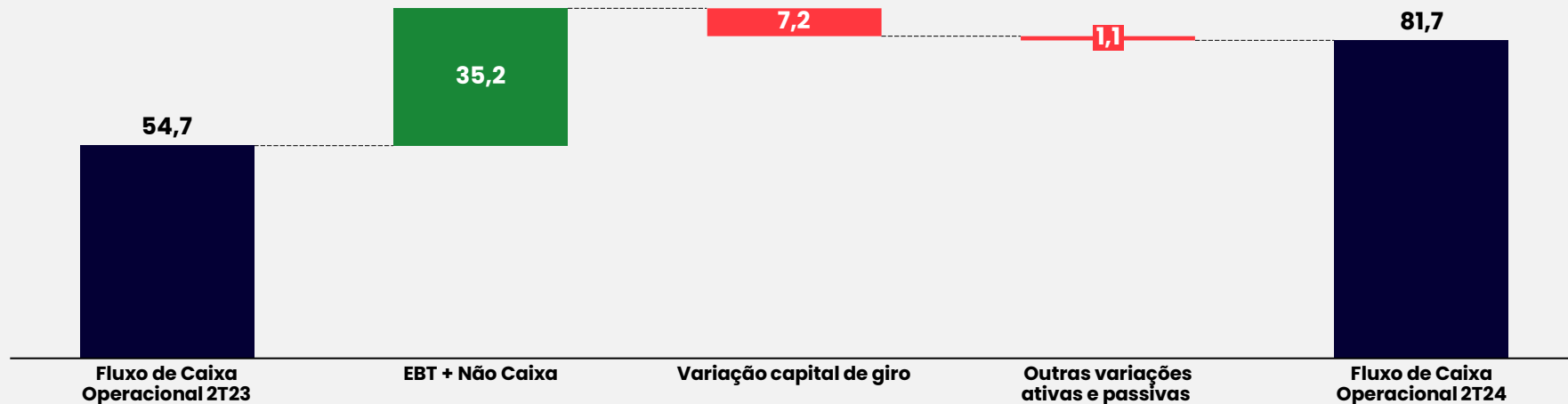
RESULTADO LÍQUIDO (R\$ MM)



- O EBITDA Ajustado EX-IFRS16 da Companhia atingiu o valor de R\$90,5 milhões no 2T24, crescimento de 43% vs. 2T23; e
- Prejuízo de R\$ 28 milhões, -57% vs. o 2T23.

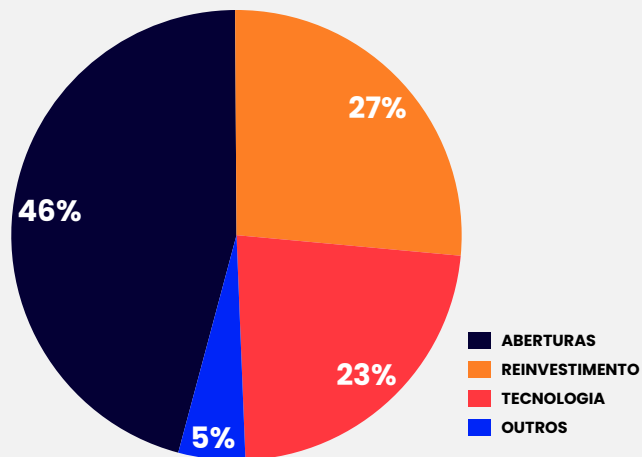
FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL (R\$ MM)



Maior resultado operacional (EBT + efeitos não caixa) levou a uma geração de caixa operacional superior em R\$ 27 milhões vs. 2T23

CAPEX 2T24

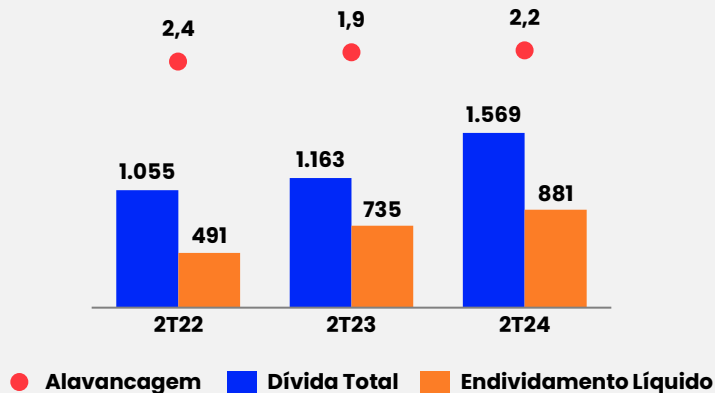


Os investimentos totais da Companhia atingiram
R\$ 70,8 milhões, uma redução de
aproximadamente R\$ 20 milhões em relação ao
2T23



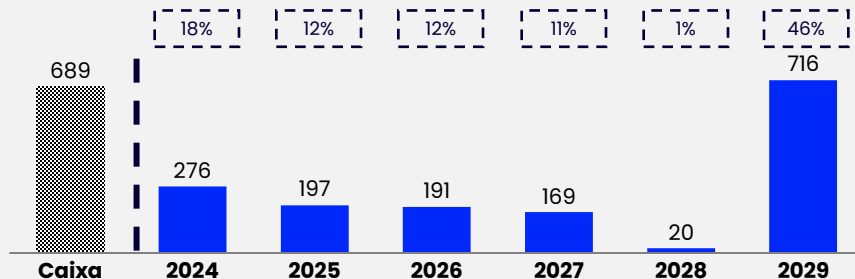
ENDIVIDAMENTO TOTAL

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



- R\$ 1,569 bilhão de dívida bruta, ou R\$ 880 milhões líquida, leva Companhia à 2,2x de alavancagem (dívida líquida/EBITDA)

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



PRIORIZAÇÕES

01

VENDAS E TRÁFEGO

02

EXPERIÊNCIA

03

EFICIÊNCIA

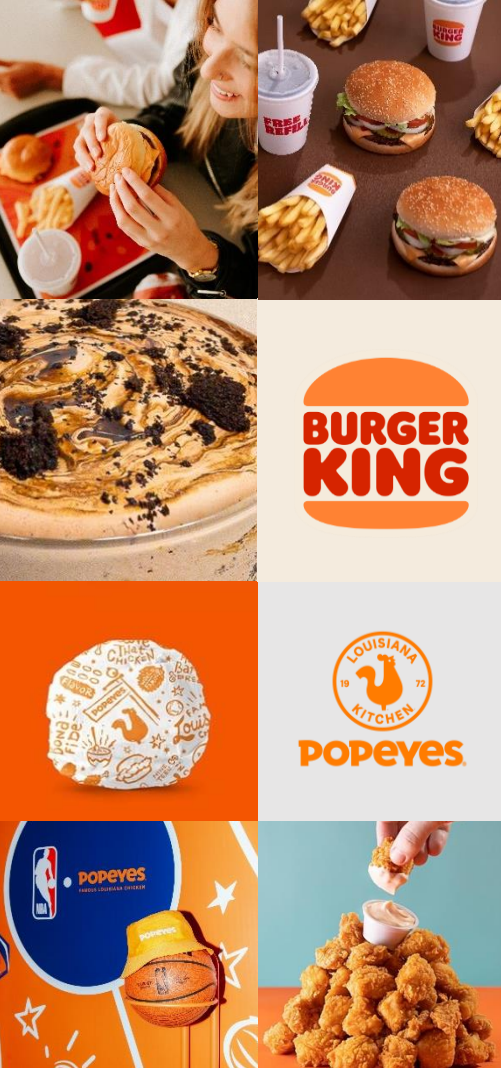
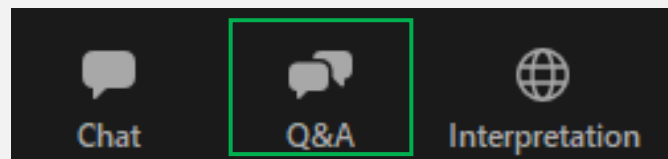
04

CRESCIMENTO



PERGUNTAS E RESPOSTAS

Para fazer **perguntas**, orientamos que sejam enviadas via **ícone de “Q&A”**, no **botão inferior de sua tela**. Por padrão da dinâmica, seus nomes serão anunciados para que façam sua pergunta ao vivo. Nesse momento, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela.





NA NOSSA MESA CABE UM MUNDO.

Paulo Camargo

CEO

Gabriel Guimarães

CFO e DRI

Suelen Barão

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 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.