

# TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS 4T24

21 DE MARÇO DE 2025



,zamp

# DESTAQUES

## 4T24 vs. 4T23

## 2024 vs. 2023

### Receita

Receita operacional líquida de R\$ 1,3 bilhão, crescimento de 21%;

### Vendas Comparáveis

SSS de +9,4% Burger King®, +16,1% Popeyes®, -4,5% Starbucks® e +10,4% para Subway®;

### Aquisição Starbucks® e Subway®

Juntas essas marcas contribuíram com 1.645 restaurantes e R\$88mi de receita no trimestre;

### Digitalização das Vendas

Vendas Digitais representaram 50% da receita total, +31% vs 4T23; 53,5% vendas Identificadas BK;

### EBITDA

EBITDA ajustado Ex-IFRS16 de R\$ 346 milhões no ano. Em linha com 2023, ou +15% excluindo os efeitos one-off;

### Expansão

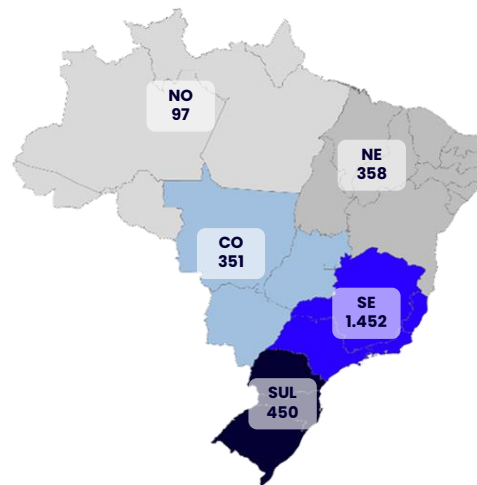
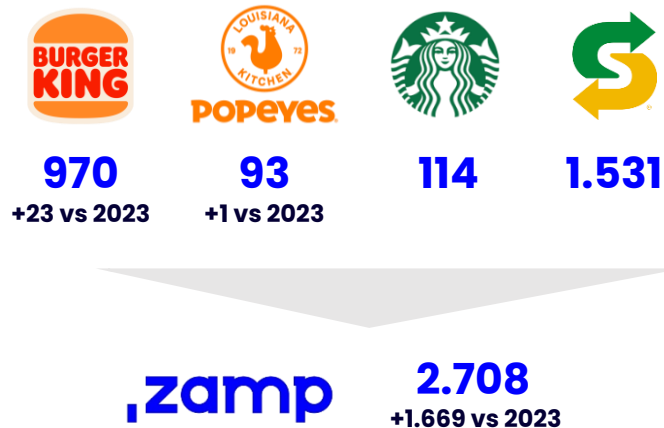
Abertura de 29 Burger King® e 02 Popeyes®, aquisições de 114 Starbucks® e 1.531 Franqueados de Subway®. No ano de 2024 foram abertos 37 Burger Kings® e 3 Popeyes®.

# 2024: ANO DE EVOLUÇÃO E CONSOLIDAÇÃO

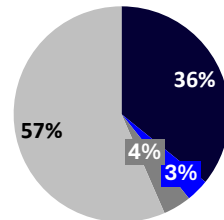
	2023		2024	
Marcas no Portfólio	<div>       </div>			
Número de Unidades	1.039	»»	2.708	2.6x
Vendas Bruta do Sistema (R\$ Bi) <sup>1</sup>	4,7	»»	8,2	+74%
Receita Líquida Zamp (R\$ Bi) <sup>2</sup>	3,8	»»	4,6	+19%

(1) Receita bruta transacionada no ecossistema (lojas próprias e franquias), incluindo meses anteriores à aquisição. Para Starbucks®, estão sendo consideradas apenas as 114 lojas adquiridas;  
 (2) Receita líquida para as novas marcas considera somente o período sob gestão Zamp.  
 Fonte: ZAMP

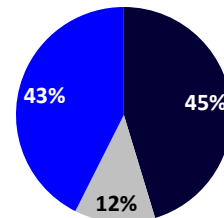
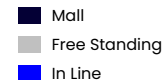
# PORTFÓLIO DE LOJAS SISTEMA ZAMP



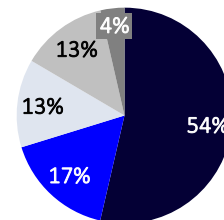
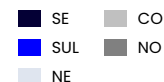
## DISTRIBUIÇÃO POR MARCA



## DISTRIBUIÇÃO POR FORMATO<sup>(1)</sup>



## DISTRIBUIÇÃO GEGRÁFICA



A Zamp fechou 2024 com **2.708** restaurantes, impulsionada pela incorporação das operações de **Starbucks®** e **Subway®**, além da abertura de **37 Burger King®**, e **3 Popeyes®** ampliando capilaridade e ponto de contato com o consumidor.

(1) Formato Mall considera lojas Food Court, Aeroportos, Universidade e Ghost kitchen; Lojas Office e em rodovias sem drive-thru, consideradas como In-Line.

# FORMATO DE RESTAURANTES

**STARBUCKS®: AEROPORTOS**



Galeão - RJ

**BURGER KING®: FREE STANDING**



Carlos Klemtz - PR

**BURGER KING®: FREE STANDING**



Nordestina

**STARBUCKS®: AEROPORTOS**



Aeroporto Brasília - DF

**POPEYES®: FOOD COURT**



Estação Cuiabá

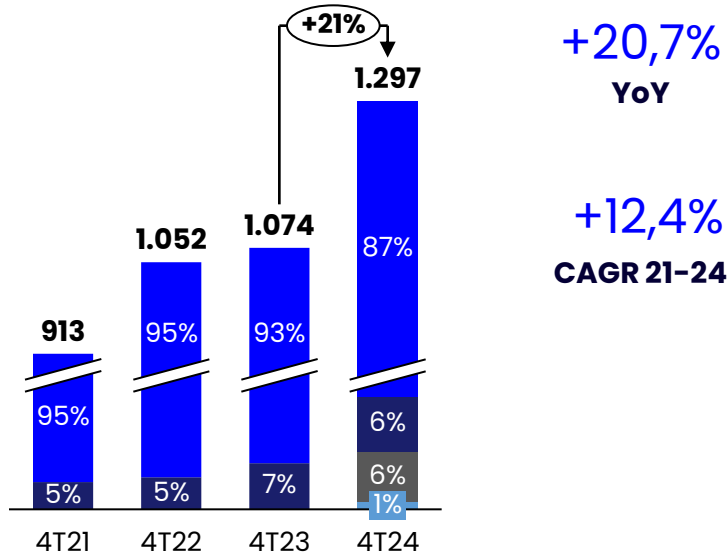
**SUBWAY®: STREET**



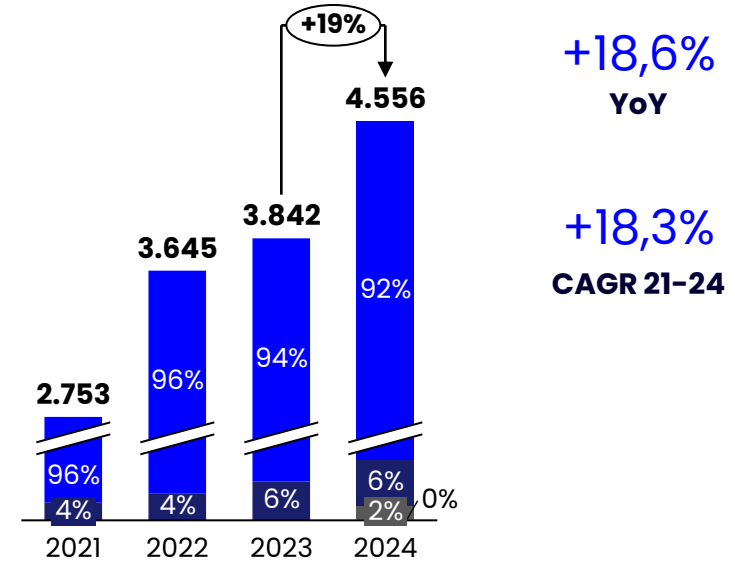
Posto Joquey

# RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA ZAMP

**RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA TRIMESTRAL**  
(R\$ milhões)



**RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA ANUAL**  
(R\$ milhões)

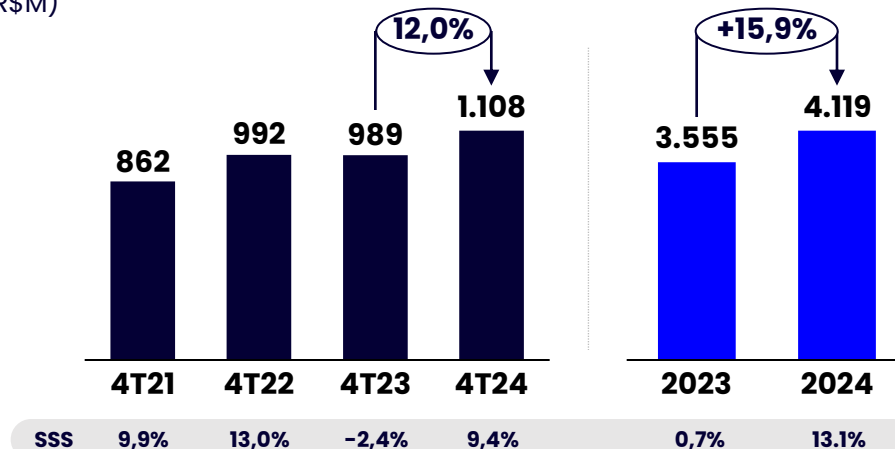


■ Burger King® 
 ■ Popeyes® 
 ■ Starbucks® 
 ■ Subway®



# BURGER KING®

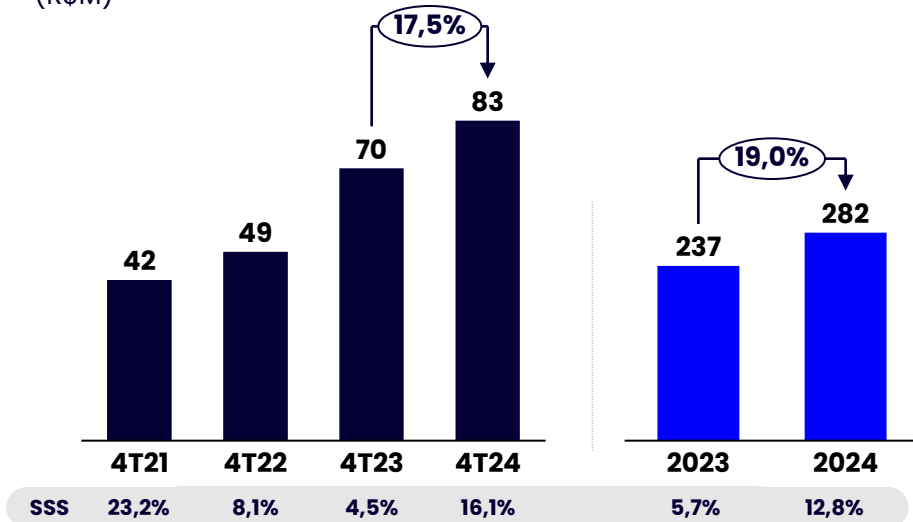
## Venda Líquida de Restaurantes (R\$M)



- +9,4% SSS no 4T24 e +13% no ano, puxado principalmente pelo crescimento de tráfego;
- O forte resultado de vendas do Burger King® no trimestre e no ano foram fruto de uma forte proposta de valor, crescimento dos canais digitais e performance dos nossos restaurantes Free Standings.

# POPEYES®

## Venda Líquida de Restaurantes (R\$M)



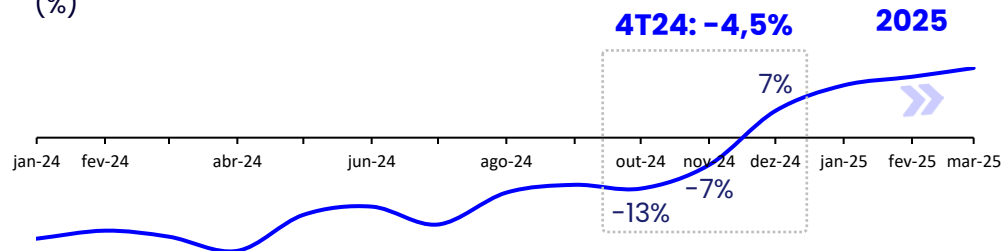
- Receita de vendas no 4T24 atingiu R\$ 83 milhões com SSS de +16,1% e 12,8% no consolidado do ano;
- Popeyes® tem progredido significativamente com a evolução do conhecimento da marca, qualidade do nosso produto e consistência operacional.





# STARBUCKS®

## Same Store Sales (%)



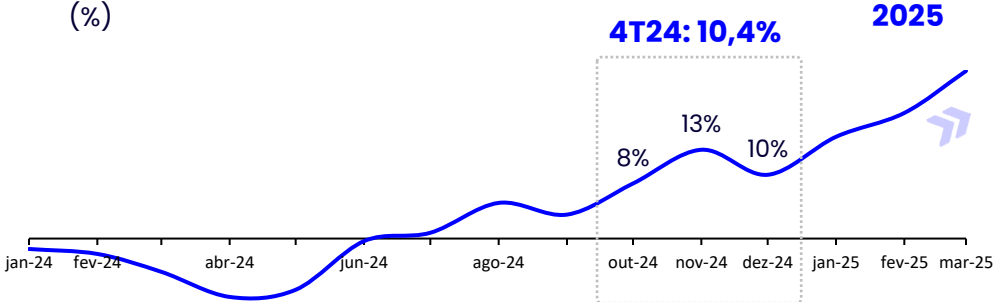
**Starbucks®** já no terreno positivo em 2025 **>7% em SSS**, mesmo com alavancas importantes como Delivery (piloto) e Loyalty ainda não retomadas.

- Em 9 de outubro, conforme divulgado ao mercado, a companhia concluiu a aquisição do direito de explorar a marca Starbucks® no Brasil bem como a aquisição de 114 lojas do antigo operador;
- Após a incorporação da marca à Zamp no 4T24, SSS voltou a ser positivo;
- As vendas líquidas do 4T24 (período Zamp) atingiram R\$ 76 milhões com SSS de -4,5%. No ano alcançaram R\$330 milhões em vendas brutas<sup>1</sup>.

(1) Incluindo período de operação Southrock.

# SUBWAY®

Same Store Sales  
(%)



Subway® com duplo dígito de Same Store Sales e primeiros meses de 2025 em patamares ainda maiores.

- **Aquisição:** Em outubro, a Companhia adquiriu o contrato de Master Franqueada da marca Subway® no Brasil. O contrato tem duração de 15 anos, podendo ser renovado por 10 anos adicionais;
- **Lojas:** Atualmente, a rede é composta 100% por franquias, 1531 unidades;
- **A receita total do sistema Subway foi de R\$ 474 milhões no 4T24 e 1.7 bilhões em 2024.**
- **SSS de 10,4% no 4T24.**

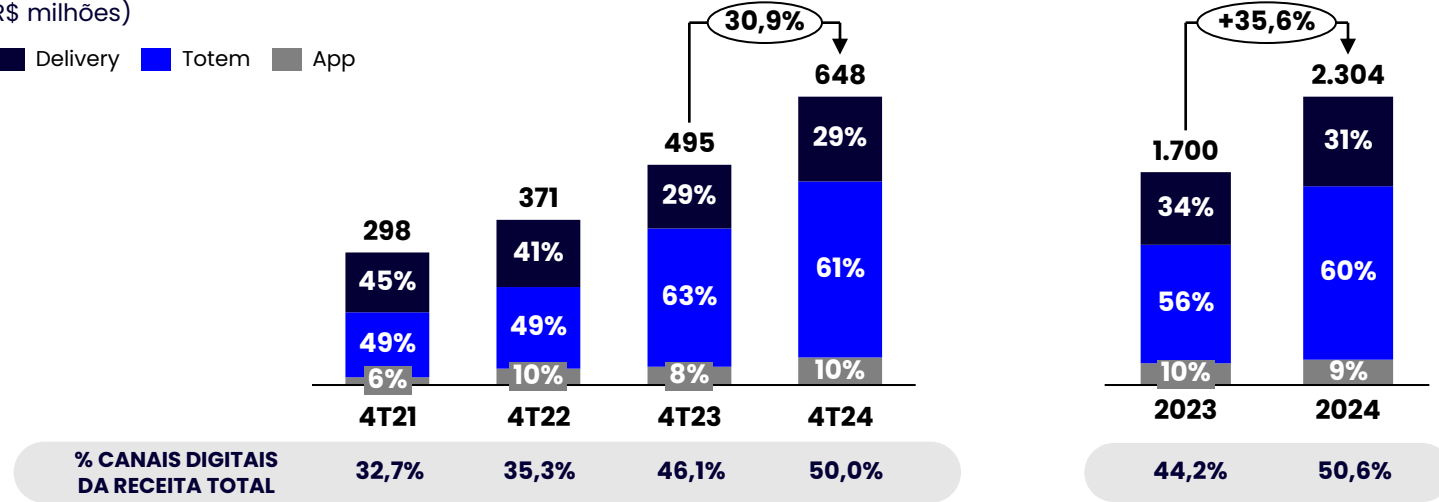


# VENDAS DIGITAIS

## Vendas Digitais

(R\$ milhões)

■ Delivery ■ Totem ■ App



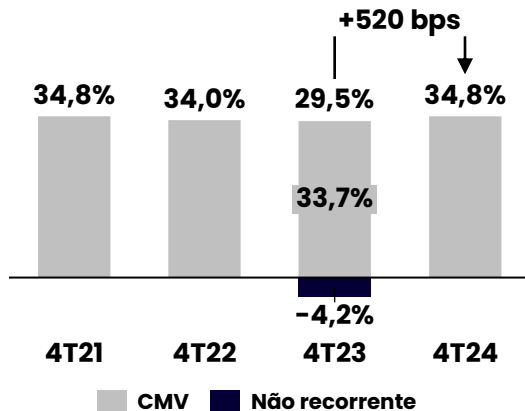
- Vendas digitais atingiram R\$648 milhões em 2024, crescimento 31% em relação ao ano anterior. Esses canais que ampliam nossos pontos de contato com nossos consumidores, otimizam a experiência e geram eficiência, ganharam +600bps de *share* dentro de toda a nossa receita anual;
- Em Burger King®, já temos mais de 53% das vendas identificadas e um programa de fidelidade com 19 milhões de brasileiros.

# ECOSSISTEMA DIGITAL

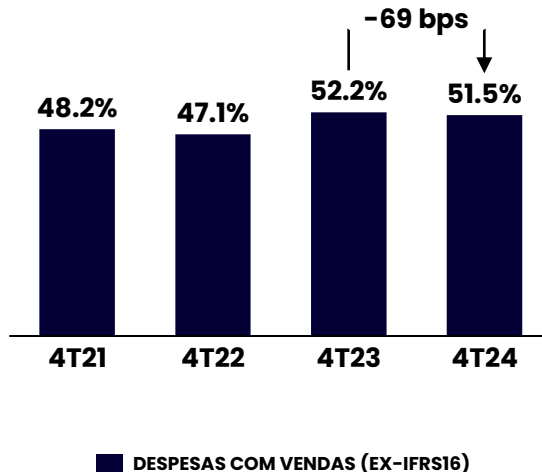
CRM	APP	TOTEM	DELIVERY	CLUBE BK
<p>Alcançamos <b>aproximadamente 54%</b> das vendas totais como <b>vendas identificadas</b>.</p>	<p><b>4,8% de representatividade</b> das vendas totais.</p>	<p><b>30,6% da receita</b> da Companhia; e</p> <p><b>Crescimento</b> de, aproximadamente, <b>1,8 p.p</b> do canal vs. 4T23.</p>	<p>O canal representou <b>16,0%</b> das receita total da Cia. No 4T24 aumento de <b>131 bps vs. 4T23</b>.</p> <p><b>Crescimento de 24%</b> em termos nominais no anual.</p>	<p><b>19,5 milhões</b> de inscritos em nosso programa de fidelidade; e</p> <p><b>+16%</b> vs 4T23.</p>

# CMV e SG&A

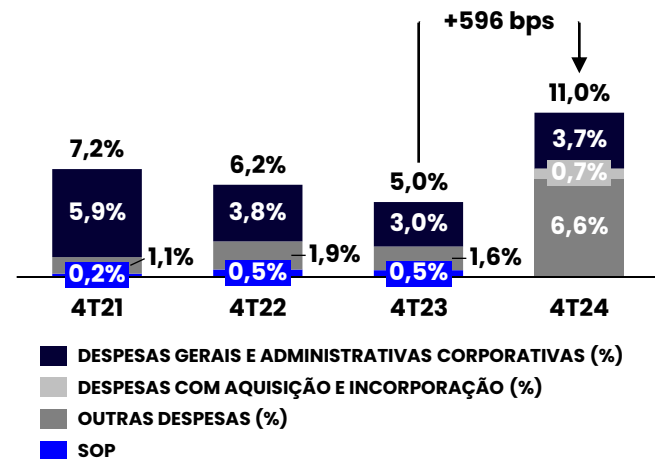
**CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA**  
(% da receita operacional líquida)



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



**DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS<sup>(1)</sup>**  
(% da receita operacional líquida)

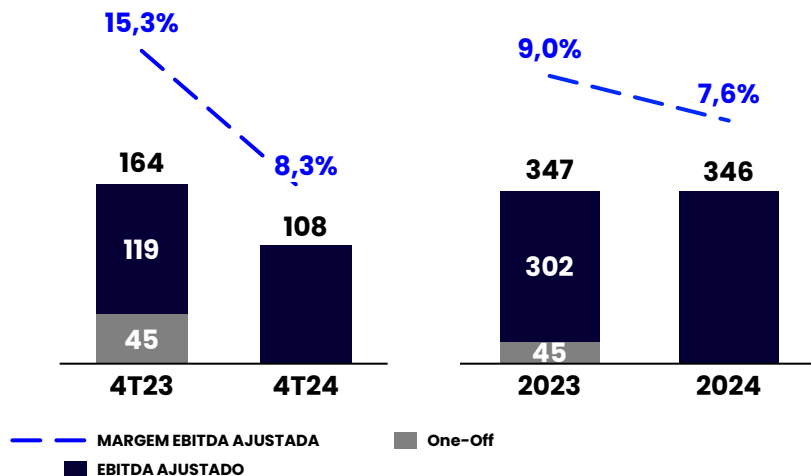


- Aumento 520 bps de CMV em relação ao 4T23, sendo ~410 bps efeito de créditos tributários não recorrentes no 4T23;
- Em despesas com restaurantes (ex-IFRS16), houve uma melhora de 69 bps (vs. 4T23) trazidos principalmente pela alavancagem operacional em ocupação e utilities; e
- Aumento do G&A devido a, principalmente, despesas com M&A (68bps), provisão de baixa de ativos imobilizados (534bps), efeito positivo do *goodwill* negativo da aquisição de Starbucks® (160 bps), e crescimento residual oriundo do reforço da estrutura de G&A para essa nova fase da Companhia.

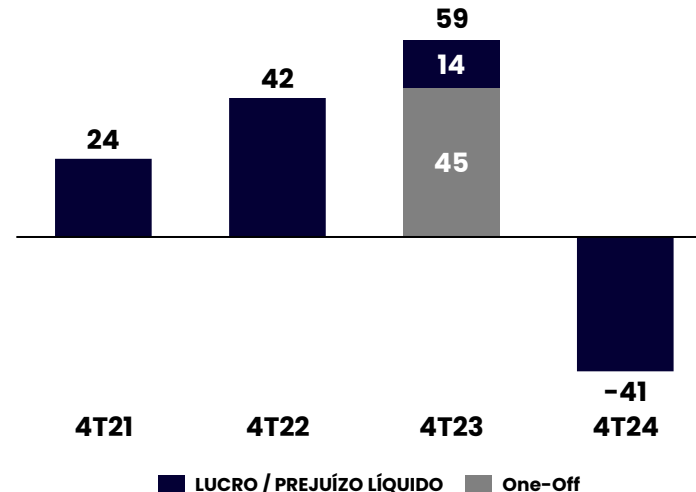


# EBITDA AJUSTADO E RESULTADO LÍQUIDO

**EBITDA AJUSTADO (Ex-IFRS16)  
E MARGEM EBITDA AJUSTADA**  
(R\$ milhões e %)



**LUCRO LÍQUIDO**  
(R\$ milhões)

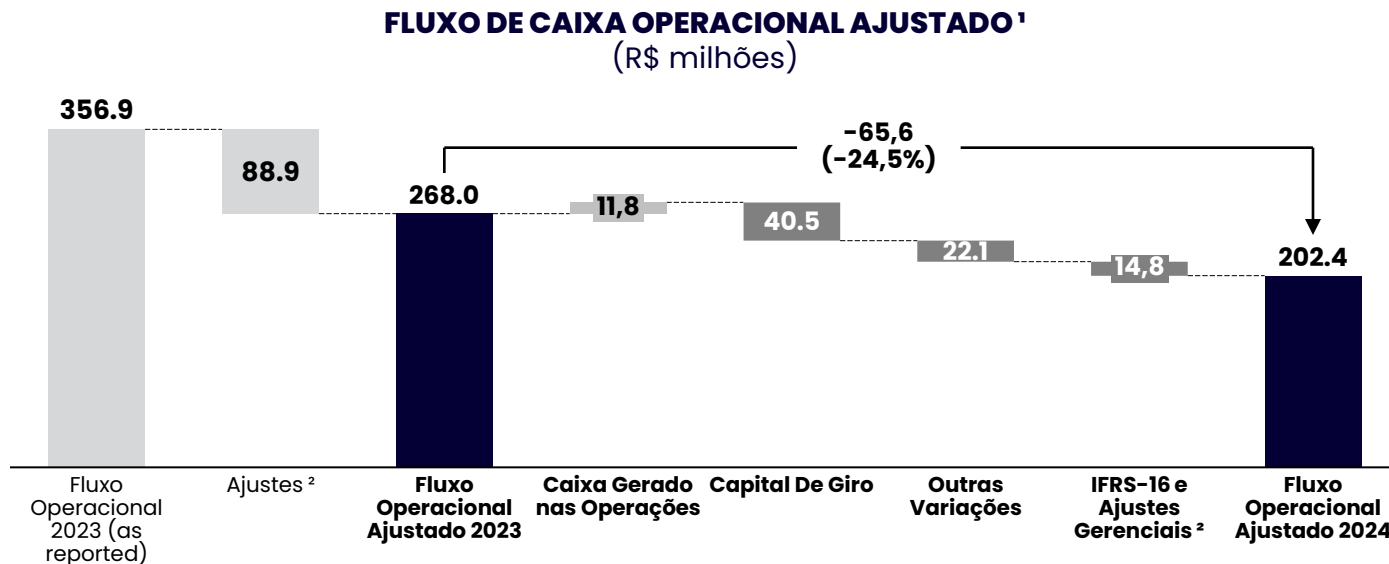


- O EBITDA Ajustado (Ex-IFRS16) da Companhia atingiu o valor de R\$108,2 milhões no 4T24, redução de R\$11 milhões se descontados o *One-off* de 4T23;
- No anual, excluindo o efeito *one-off* de 4T23, o EBITDA Ajustado (ex-IFRS) teria um crescimento de 15%, de R\$44 milhões;
- Prejuízo de R\$ 41 milhões, redução de R\$55 milhões se descontados o *One-off* de 4T23.

Nota: <sup>1</sup> 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

# FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL AJUSTADO



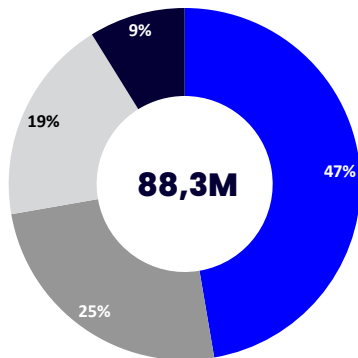
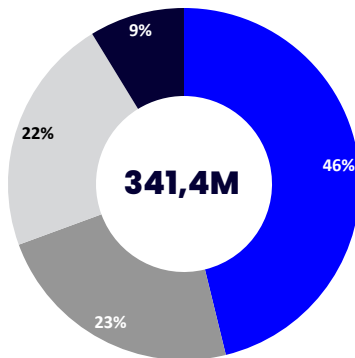
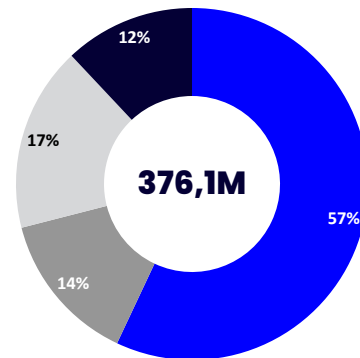
- **Redução de 24.5% vs. 2023 com a piora na linha de capital de giro em virtude do aumento do contas a receber decorrente do crescimento das vendas e o aumento de estoque com a incorporação da Starbucks®;**
- **Não houve mudança estrutural do ciclo financeiro da Cia.**

## Notas:

<sup>1</sup> O "Fluxo de Caixa Ajustado" é uma medida não contábil elaborada pela Companhia, que corresponde ao Fluxo de Caixa reportado ajustado por exclusão do efeito IFRS-16, transferência entre Atividades das linhas de Pagamento de Juros de Empréstimos, Juros Capitalizados, Movimentação de Títulos e Valores Mobiliários e Receita de Aplicações;

<sup>2</sup> Ajustes Gerenciais são transferências das Atividades Operacionais para Atividades de Financiamentos e Investimentos das linhas de Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos, Pagamentos de juros sobre passivos de arrendamentos, Movimentação de títulos e valores mobiliários, Rentabilidade de aplicações financeiras e Juros Capitalizados.

# CAPEX

**4T24****2024****2023**

■ Aberturas ■ Tecnologia ■ Reinvestimento ■ Outros

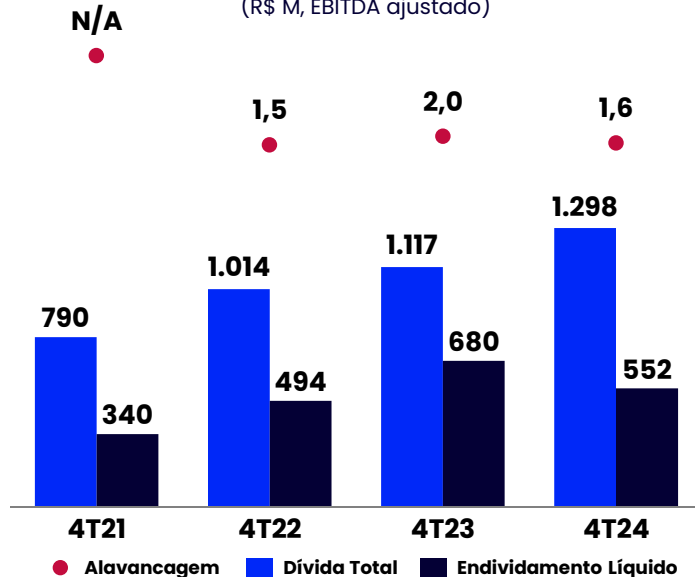
**No quarto trimestre, os investimentos da Companhia totalizaram R\$ 88,3 milhões, uma redução de R\$ 29,1 milhões em relação ao comparativo de 2023. No acumulado anual os investimentos somaram R\$ 341,4 milhões, uma redução de 9,2% em relação ao ano anterior.**

Valores incluem capitalização de juros.

# ENDIVIDAMENTO

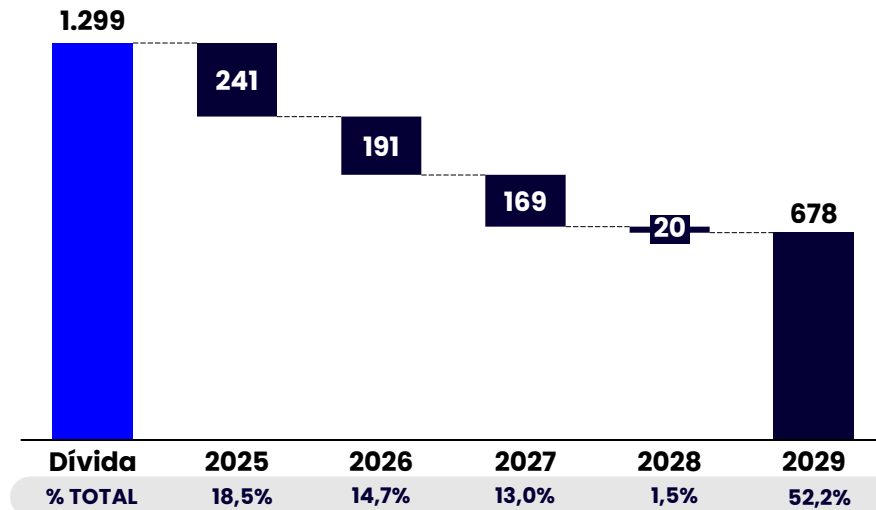
## ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO E ALAVANCAGEM<sup>(1)</sup>

(R\$ M, EBITDA ajustado)



## ESTRUTURA DA DÍVIDA

(R\$ M; % da Dívida Total)



**R\$ 1,298 bilhão de dívida bruta, ou R\$ 552 milhões líquida e 1,6x de alavancagem (dívida líquida/EBITDA). A companhia encerrou o período com um Caixa de R\$ 746,2 milhões.**

(1) Endividamento não contempla o saldo de MTM do SWAP, com abertura disponível em conta separada no balanço.

# **PRIORIDADES 2025**

**Vendas e margem bruta**

**Experiência nos Restaurantes**

**Integração Starbucks® e Subway®**

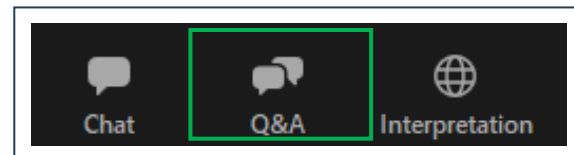
**Crescimento**





## 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.





**Gabriel Guimarães**

CEO, CFO e DRI

**Suelen Barão**

RI

**Time de RI**

**Contato de RI:**

[ri@zamp.com.br](mailto: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.