

12 de agosto de 2022

DESTAQUES 2T22

- 1. Contexto operacional mais próximo da normalidade**
- 2. Vendas significativamente acima do período pré pandemia para ambas as marcas**
- 3. Ganhos de *market share*, crescimento de QSR e consolidação de grandes redes**
- 4. Contínua evolução de margem bruta**
- 5. Melhor margem EBITDA histórica em 2ºs Trimestres**
- 6. Tecnologia segue sendo importante pilar em vendas e rentabilidade**

DESEMPENHO 2T22

R\$ **883** milhões

Receita Operacional Líquida **+55%**

R\$ **285** milhões

Receita dos Canais Digitais **+52%**

63,6%

Margem Bruta

R\$ **127** milhões

EBITDA Ajustado e margem
EBITDA ajustada (14,3%)

Same Store Sales

+33%

BKB

+58%

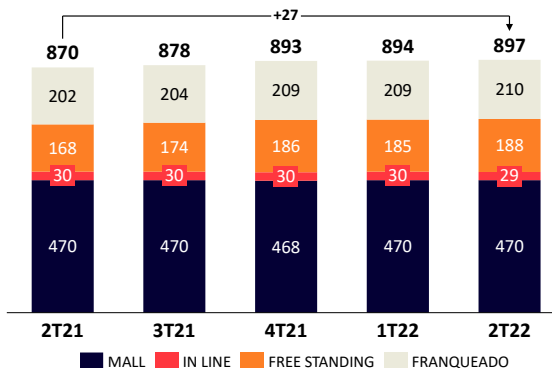
PLK

Fonte: ZAMP / Nota 1: Crescimento de vendas comparáveis nos mesmos restaurantes: Seguindo a metodologia de cálculo da RBI, considera as vendas dos restaurantes Burger King operados pelo BK Brasil 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 (sinistros, obsolescência, resultado da venda de ativos e provisões de *impairment*); e (ii) custos com plano de ações.

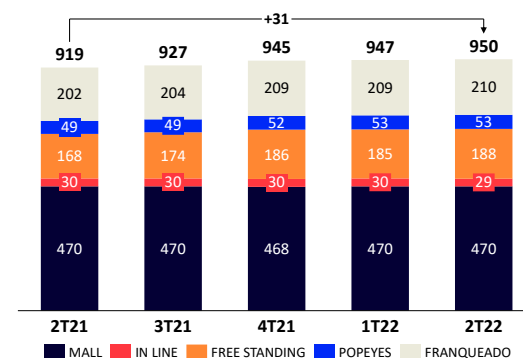
REDE DE RESTAURANTES



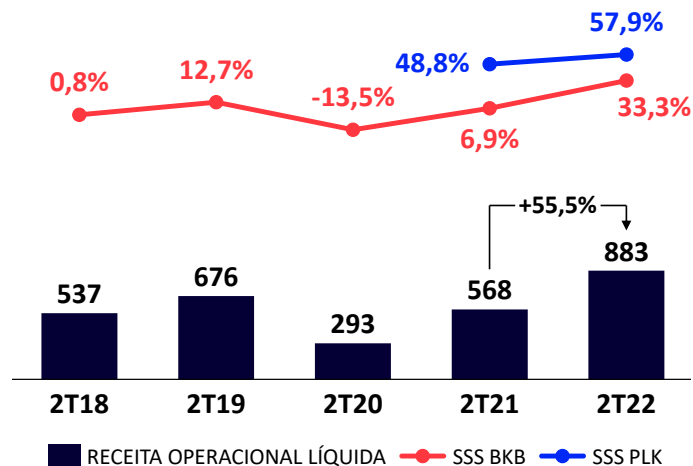
REDE BURGER KING (# de restaurantes)



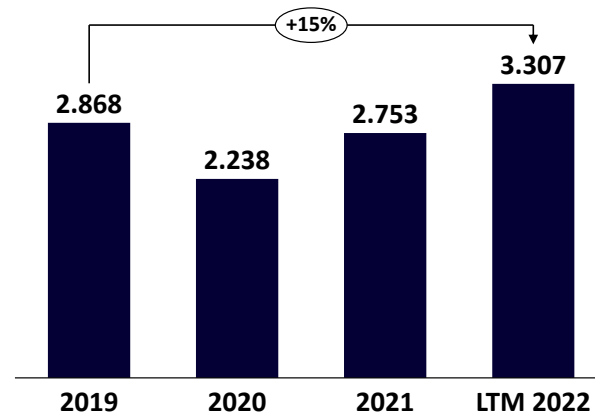
TOTAL DE RESTAURANTES (# de restaurantes)



RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA E SSS¹ (R\$ mm, %)



Contexto operacional mais próximo da normalidade pela primeira vez desde 1T20



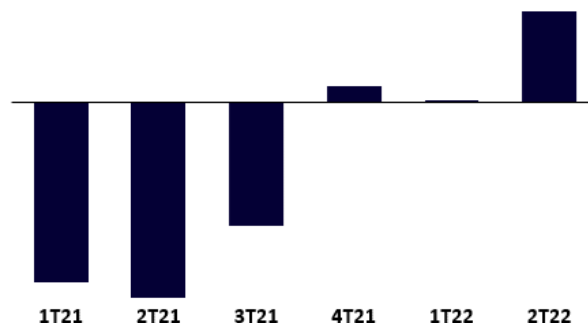
Crescimento de 15% da receita operacional líquida LTM vs. 2019



VENDAS BK



SSS' vs. 2019



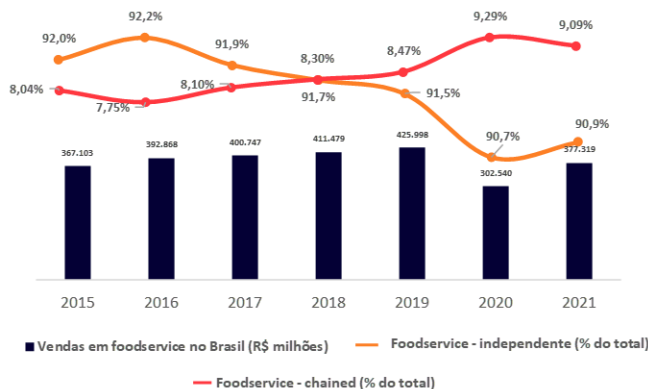
**Melhor SSS vs.
2019 desde 1T20**

As campanhas Stranger Things e Invasão Loud nos ajudaram a alavancar as vendas

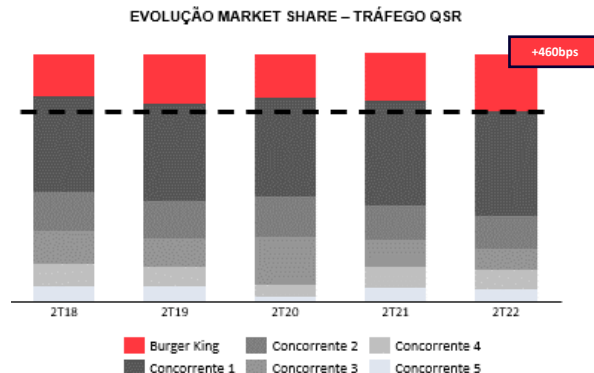
Conquistamos o prêmio de Marca Mais Criativa do Mundo no Festival de Cannes pela 3ª vez consecutiva

MERCADO DE QSR NO BRASIL

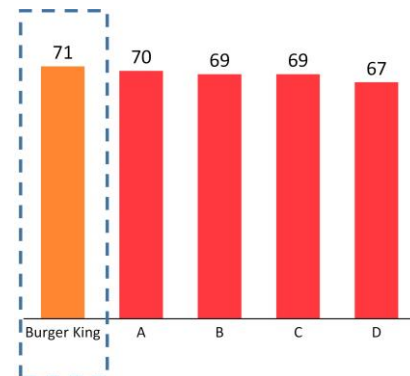
VENDAS EM FOODSERVICE NO BRASIL



EVOLUÇÃO MARKET SHARE – TRÁFEGO QSR



NPS AWARDS VISÃO QSR

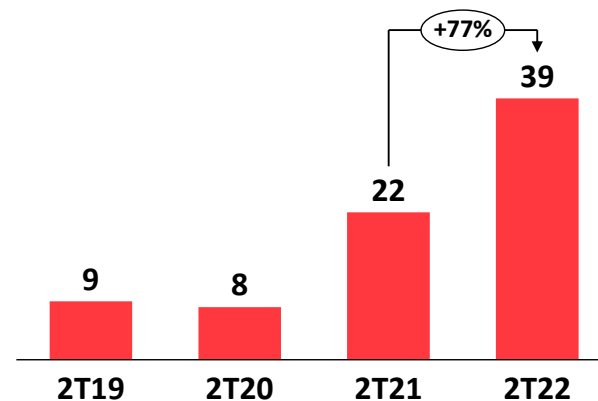


- Consolidação do mercado de QSR dentro de Food Service no Brasil
- Ganho de *share* das grandes redes no mercado de QSR
- Maior *share* histórico de BKB



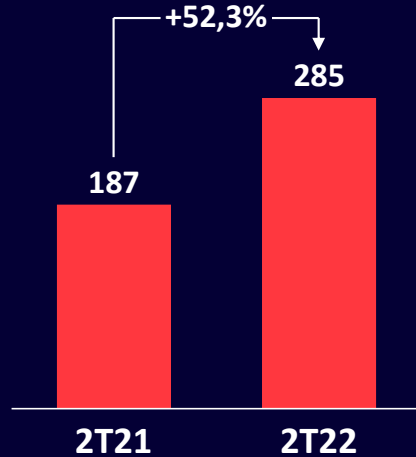
VENDAS PLK **POPEYES**

EVOLUÇÃO RECEITA DE VENDAS (R\$ mm)

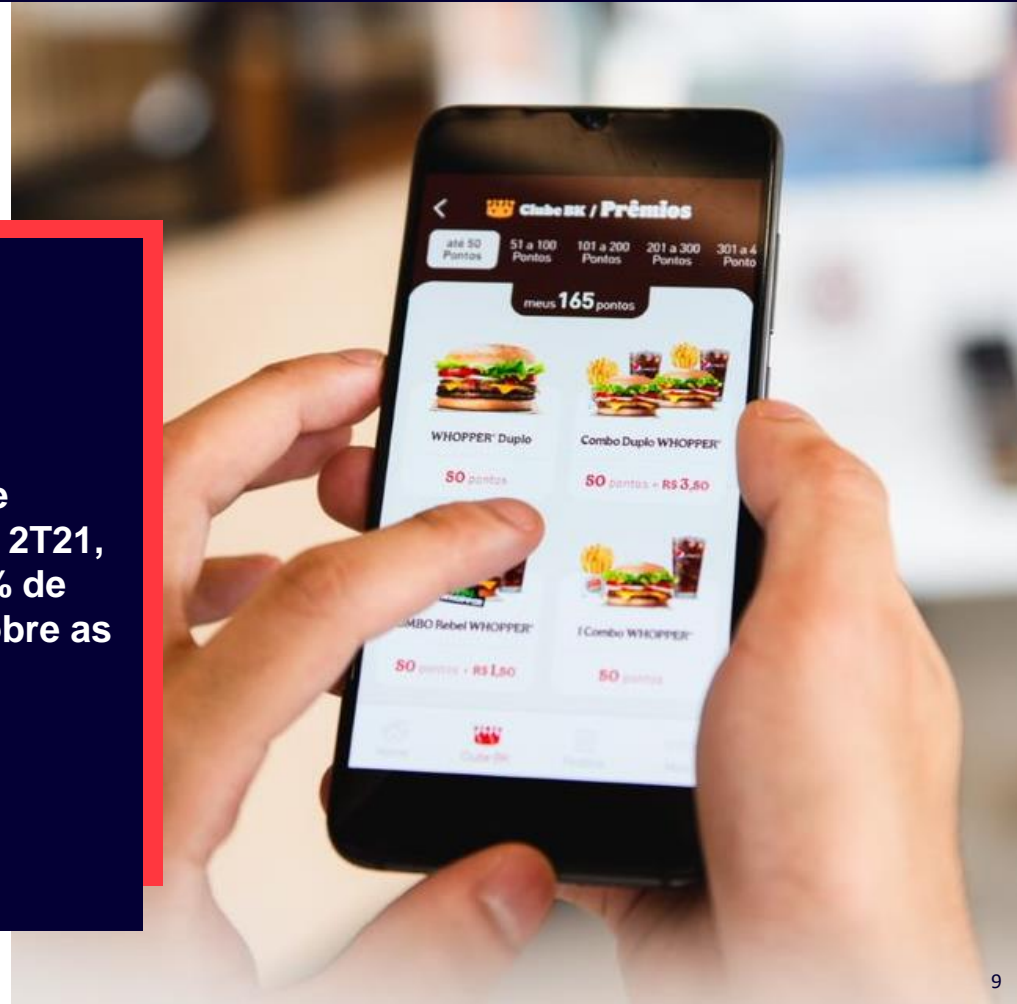


- Popeyes segue ampliando presença no segmento de chicken QSR de forma significativa
- Receita do trimestre anualizada por loja já leva a marca a um ARS de aproximadamente R\$ 3 mm/ano

DIGITALIZAÇÃO DAS VENDAS



Crescimento de 52,3% versus o 2T21, atingindo 32,6% de participação sobre as vendas totais



ECOSSISTEMA DIGITAL

**1.****CRM**

- Alcançamos 36% do total de transações identificadas
- 13,2 milhões de usuários cadastrados em nosso CRM

**2.****APP**

- Aumento de 432% de representatividade das vendas totais da Cia vs. o 2T21

**3.****TOTEM**

- 16,5% das vendas da Cia.
- >500 restaurantes no 2T22

**4.****DELIVERY**

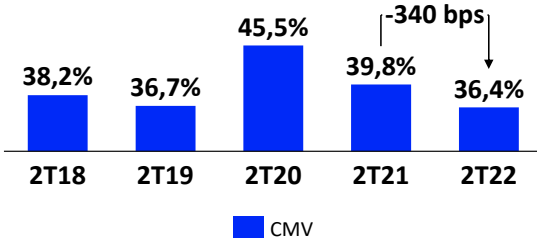
- 13% das vendas totais da cia
- ~70% de nossas operações cobertas pelo nosso delivery híbrido ou 1P

**5.****CLUBE BK**

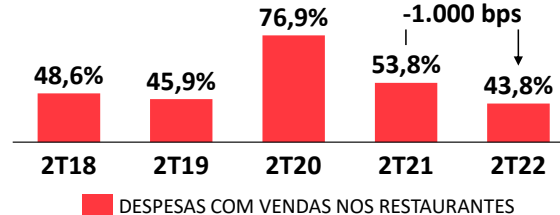
- 7,0 milhões de inscritos
- 28% da venda total da Cia

CMV E SG&A

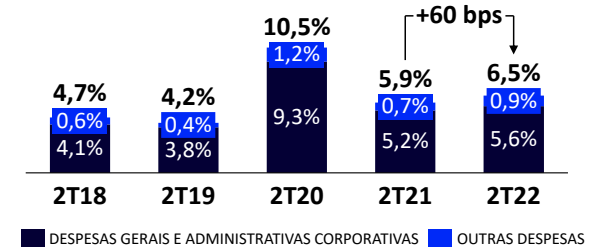
CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA (% da receita operacional líquida)



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



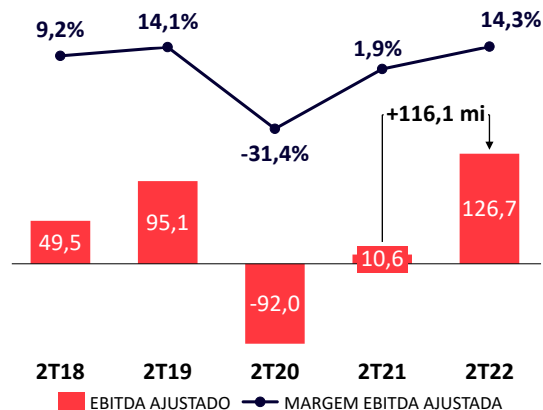
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (% da receita operacional líquida)



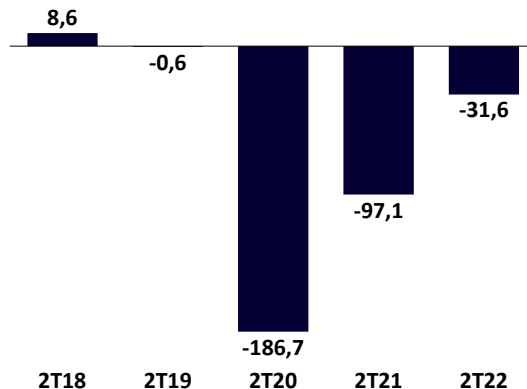
- Recorde de margem bruta em 2ºs trimestres (principais pilares: *revenue management*, *strategic sourcing* e dados)
- Forte eficiência operacional com o crescimento de vendas

EBITDA AJUSTADO, LUCRO LÍQUIDO E ENDIVIDAMENTO

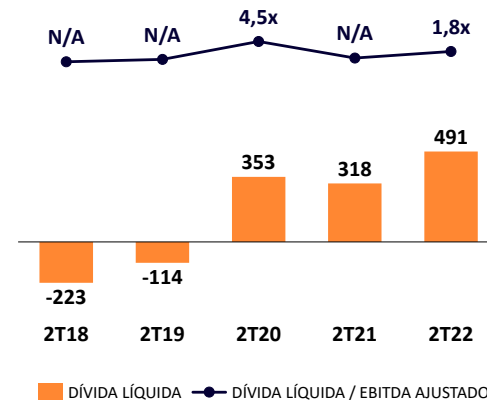
EBITDA AJUSTADO¹ E MARGEM EBITDA AJUSTADA (R\$ mm e %)



LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO (R\$ mm)



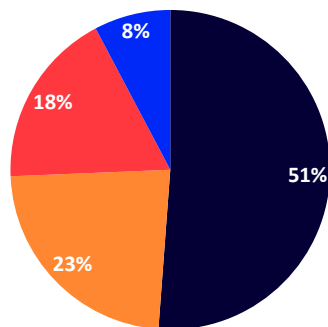
ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO E ALAVANCAGEM (R\$ mm, EBITDA ajustado¹)



- Recuperação do tráfego, retomada das vendas, transformação digital e evolução da margem bruta levaram a Cia ao recorde histórico de EBITDA em 2ºs trimestres
- Desalavancagem acelerada e forte estrutura de capital

CAPEX E FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL

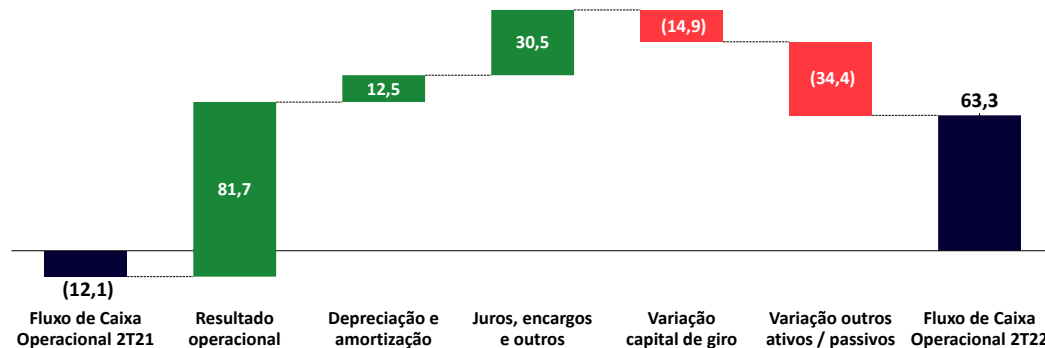
CAPEX (%)



ABERTURAS MANUTENÇÃO TECNOLOGIA OUTROS

CAPEX Total - R\$ 75 milhões

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL (R\$ mm)



O QUE VEM POR AÍ?

Forte crescimento de restaurantes em ambas as nossas marcas

Tecnologia como alavanca de vendas e rentabilidade

Eficiência operacional

ZAMP

Iuri Miranda

CEO

Gabriel Guimarães

CFO e DRI

Paola Pedrinola

RI

Time de RI**Contato de RI:**www.burgerking.com.br/ri**DISCLAIMER**

Esta apresentação contém informações gerais sobre os negócios e as estratégias da ZAMP S.A. e suas controladas. 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.