

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS IT23

12 de maio de 2023

ZAMP



POPEYES

DESTAQUES

1T23 vs. 1T22

01

Crescimento de 10,5% em Receita Operacional Líquida.

02

Contínuo avanço de Margem Bruta de 65%, em +120 bps.

03

45% das vendas identificadas, com crescimento de 35% nas vendas digitais.

04

EBITDA Ajustado Ex-IFRS 16 crescendo +18,4% YoY.

05

Abertura de 15 unidades, Burger King e Popeyes, atingindo a marca de 1.000 restaurantes.

DESEMPENHO 1T23 vs. 1T22

R\$ **885** milhões

Receita Operacional Líquida **+10%**
YoY

R\$ **350** milhões

Receita dos Canais Digitais **+35%**
YoY

65%

Margem Bruta **+120bps**
YoY

R\$ **51** milhões

EBITDA Ajustado² Ex-IFRS 16 e
margem EBITDA ajustado de 5,8% **+40bps**
YoY

Same Store Sales¹

+6%

BK

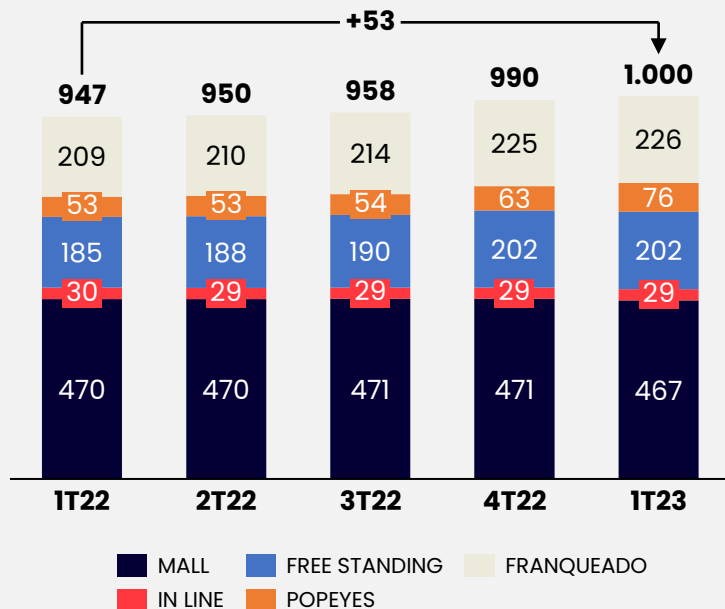
+9%

PLK

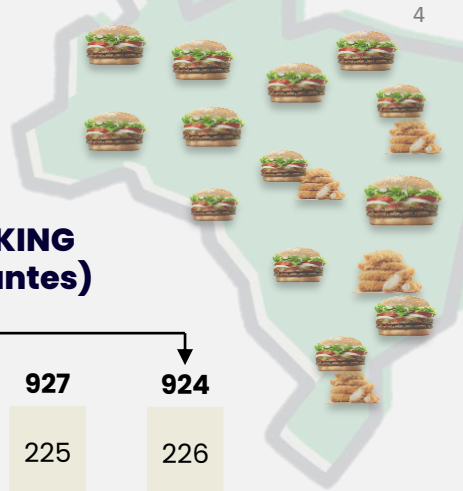
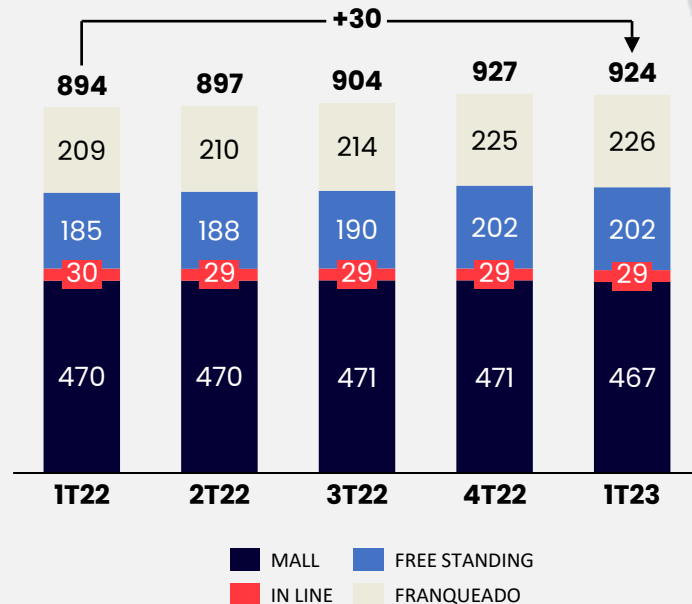
Fonte: ZAMP / Nota 1: Crescimento de vendas comparáveis nos mesmos restaurantes: Seguindo a metodologia de cálculo da RBI, considera as vendas dos restaurantes Burger King operados pela ZAMP abertos há mais de 13 meses e de restaurantes Popeyes abertos há mais de 17 meses em relação ao mesmo período 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 (sinistros, 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)

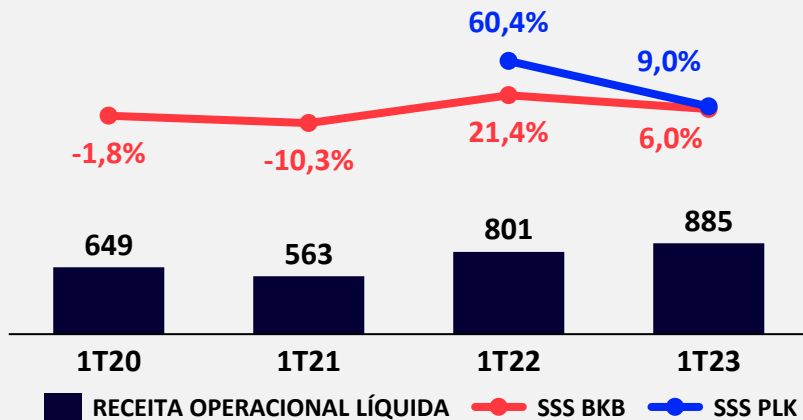


REDE BURGER KING (# de restaurantes)



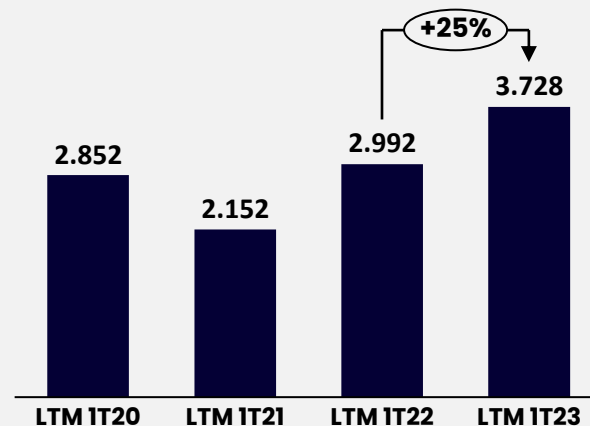
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA E SSS

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



Crescimento de 10,5% contra o 1T22, indicando constante evolução de vendas da companhia.

EVOLUÇÃO RECEITA
OPERACIONAL LÍQUIDA (R\$ MM)



Vendas atingindo R\$ 3,7 Bilhões no período de doze meses, superando o visto no mesmo período do ano anterior em 25%

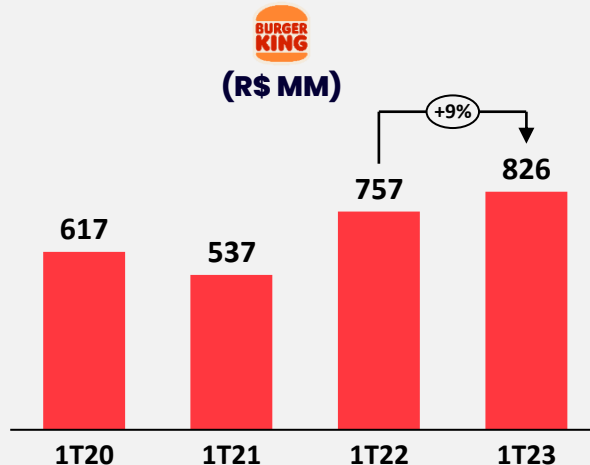
BK® & nutella® DEU MATCH!



Imagens meramente ilustrativas. Consulte os sabores de massa disponíveis. Nutella® é uma marca registrada da Ferrero S.p.A. TM & © 2023 Burger King Corporation. Todos os direitos reservados.

RECEITA DOS RESTAURANTES BK

RECEITA DE VENDAS



- Receita de vendas no 1T23 atingiu R\$ 826 milhões, recorde da marca em um primeiro trimestre; e
- SSS de +6% com importante avanço da Margem Bruta.

Nota 1: ZAMP / Nota 2: Market Share 3T22, Instituto de Pesquisa Kantar.

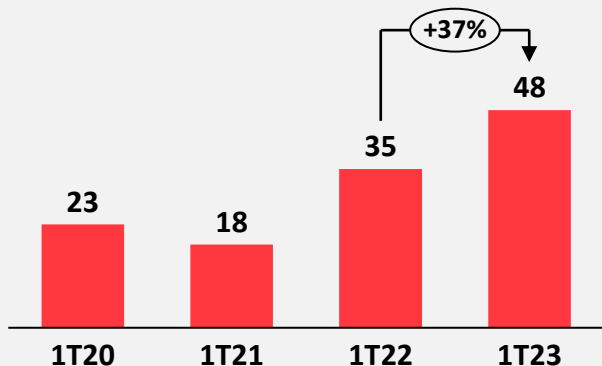
ZAMP



POPEYES

RECEITA DOS RESTAURANTES PLK

RECEITA DE VENDAS
POPEYES
(R\$ MM)

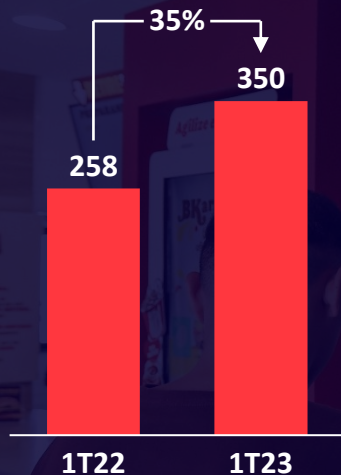


- Receita de vendas de R\$48 milhões, crescimento de 37% em relação ao 1T22;
- Estratégia comercial da marca gerando experimentação através de parcerias que alavancaram vendas: Fogaça e NBA; e
- Abertura de 13 novos restaurantes no período.



VENDAS DIGITAIS

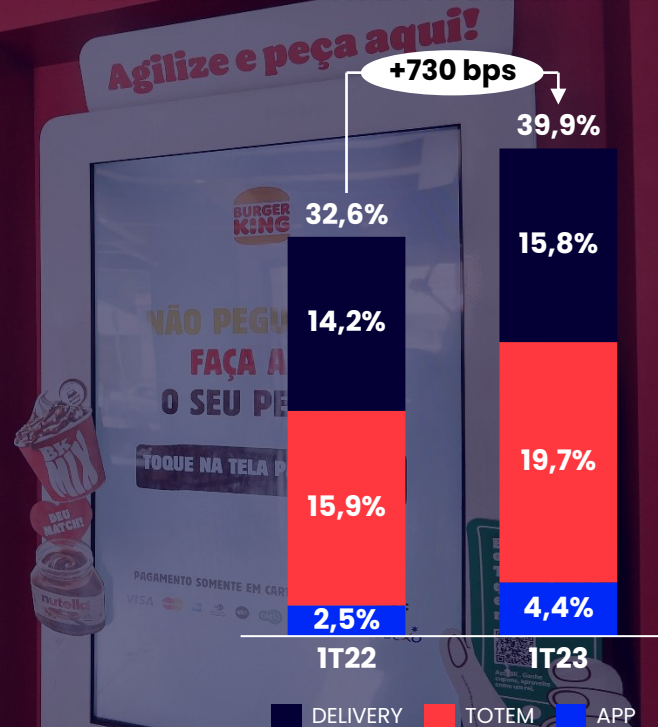
VENDAS DE CANAIS DIGITAIS (R\$ MM)



Crescimento de 35%
versus o 1T22,
atingindo 39,9% de
participação sobre as
vendas totais.

45% das vendas identificadas

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



ECOSSISTEMA DIGITAL



CRM

- **16,8 milhões de usuários** cadastrados em nosso CRM; e
- **Alcançamos 45%** do total de **vendas identificadas**.



APP

- **Aumento de 190bps de representatividade das vendas totais** da Companhia vs. o 1T22.



TOTEM

- **19,7% da receita** total da Companhia; e
- **26 restaurantes com 100%** do atendimento de forma digital.



DELIVERY

- **15,8%** das vendas totais da Companhia;
- Crescimento do canal de **160 bps** ano contra ano; e
- Delivery 1P e modelo híbrido representaram **54,5%** do *share* do canal.

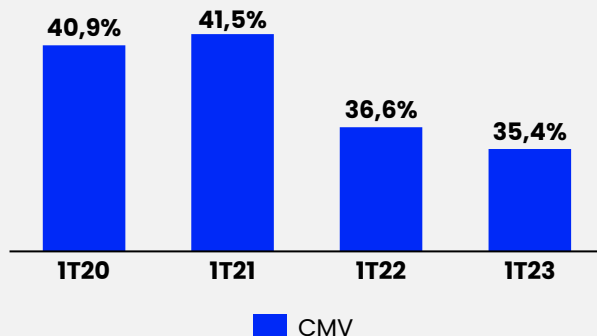


CLUBE BK

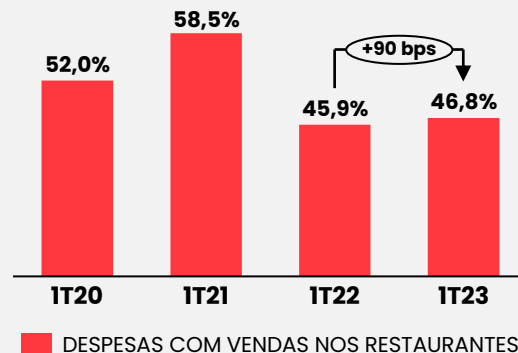
- **12,2 milhões** de inscritos; e
- *Spend* por usuário materialmente superior.

CMV E SG&A

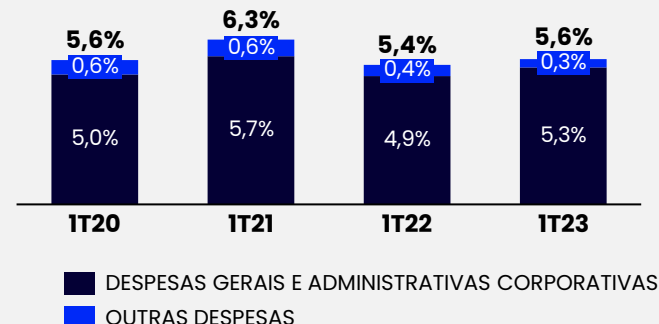
CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA (% da receita operacional líquida)



DESPESAS COM VENDAS NOS RESTAURANTES² (% da receita operacional líquida)



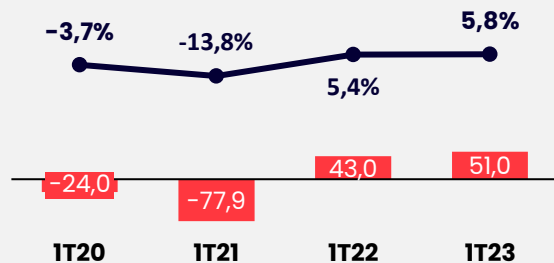
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (% da receita operacional líquida)



- Margem bruta de 65%, +120bps fruto dos 3 pilares: i) *revenue management*; ii) *strategic sourcing*; e iii) dados;
- Impacto em despesas com vendas pelo aumento de custos com labor, dissídio e, principalmente, contingências trabalhistas; e
- Aumento de despesas com G&A, principalmente, em virtude de um *one-off* aproximado de R\$ 5 milhões.

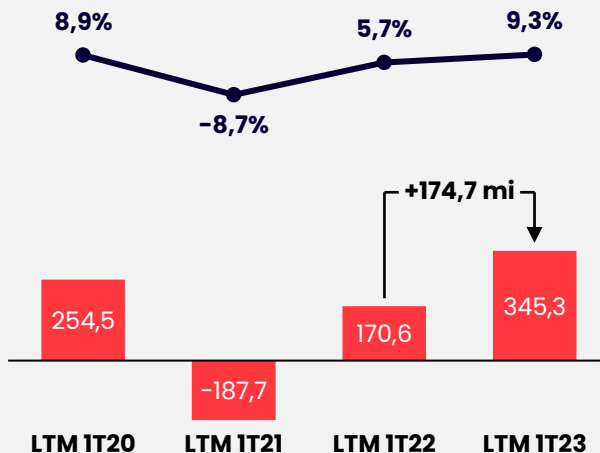
EBITDA AJUSTADO¹ E RESULTADO LÍQUIDO

**EBITDA AJUSTADO ex-IFRS 16¹ E
MARGEM EBITDA AJUSTADA (R\$ MM e %)**

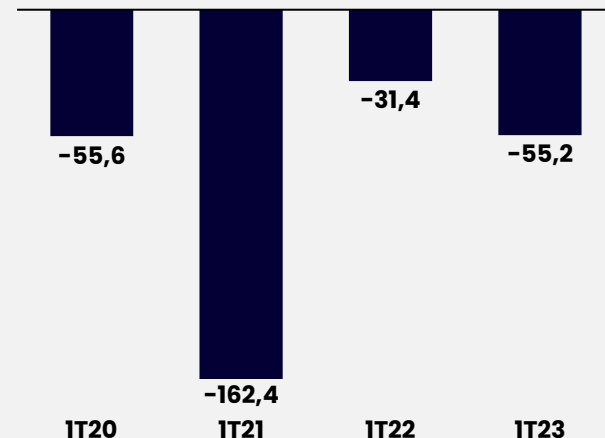


■ EBITDA AJUSTADO ● MARGEM EBITDA AJUSTADA

EBITDA AJUSTADO ex-IFRS 16 (R\$ MM)



RESULTADO LÍQUIDO (R\$ MM)

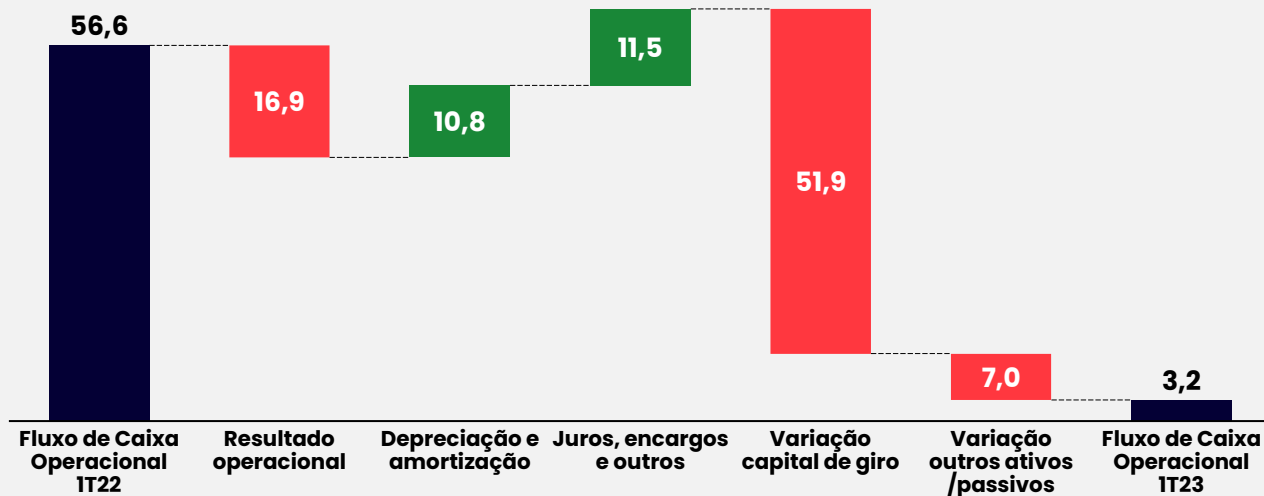


- EBITDA ajustado ex-IFRS 16 com crescimento de 18,4% em comparação com o mesmo período do ano anterior; e
- Prejuízo R\$ 24 milhões superior vs. o 1T22 pelo crescimento de D&A e maior impacto de resultado financeiro.

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.

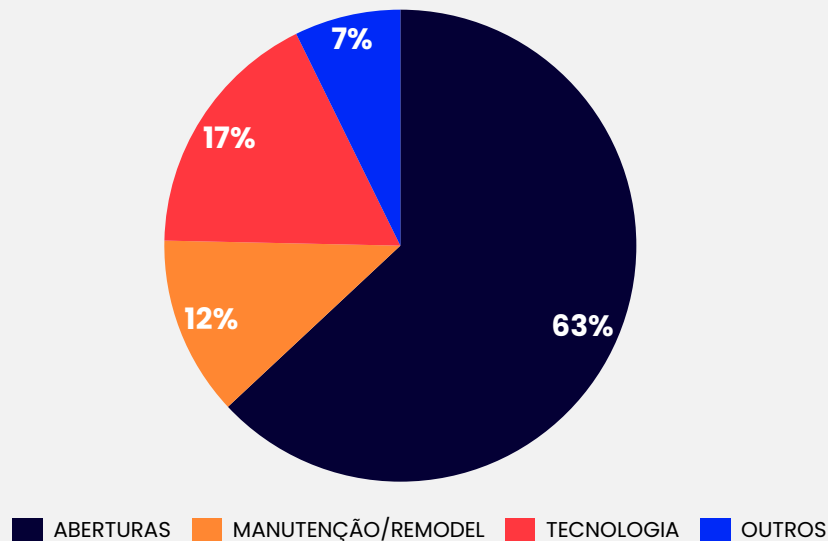
FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL (R\$ MM)



- Redução de R\$53,5 milhões na geração de caixa principalmente pelo capital de giro; e
- *Cash conversion* (FCO/EBITDA) > 77% LTM.

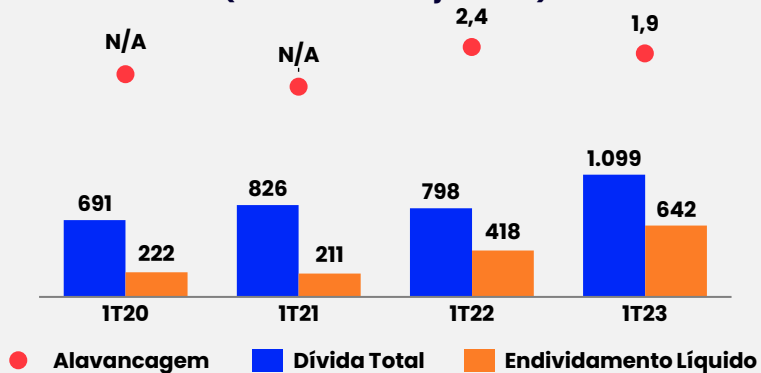
CAPEX 1T23



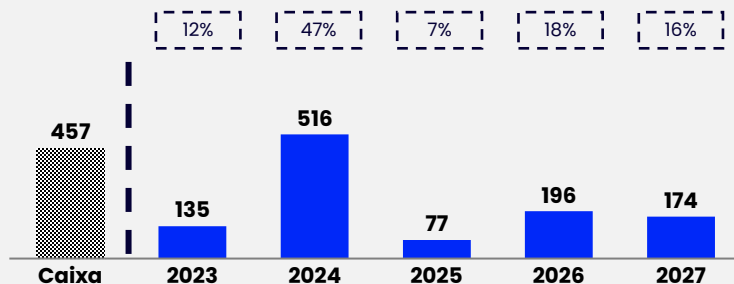
- Os investimentos totais da Companhia atingiram R\$ 79,0 milhões, um acréscimo de R\$ 19,2 milhões (+32%) em relação ao 1T22; e
- Retomada do ritmo de expansão com 15 novos restaurantes no 1T23.

ENDIVIDAMENTO TOTAL

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



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



- Resultado operacional desalavancando *versus* 1T22; e
- Estrutura de Caixa da Cia foi reforçada com a emissão de R\$ 100 Milhões em Notas Comerciais Privadas.

O QUE VEM POR AÍ?

**FORTE
CALENDÁRIO DE
CAMPANHAS**

**REFORÇO NOS
PRINCIPAIS
DRIVERS DE
VENDAS E
TRÁFEGO**

**CONTÍNUA BUSCA
POR EFICIÊNCIA
OPERACIONAL**

**TECNOLOGIA
COMO FORTE
ESTRATÉGIA DO
NEGÓCIO**

**FORTE PLANO
DE
CRESCIMENTO**



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.