



# Teleconferência de Resultados 3T22

11 de novembro de 2022



# DESTAQUES 3T22

- 1. Crescimento de vendas, com nível recorde de margem bruta**
- 2. Tecnologia segue sendo importante alavanca de vendas e rentabilidade**
- 3. Forte calendário de inovações para Burger King e Popeyes**
- 4. Melhor margem EBITDA histórica LTM**
- 5. Abertura líquida de 8 restaurantes**

# DESEMPENHO 3T22

R\$ **908** milhões  
Receita Operacional Líquida **+28%**  
YoY

R\$ **297** milhões  
Receita dos Canais Digitais **+28%**  
YoY

**64,1%**  
Margem Bruta **+50bps**  
YoY

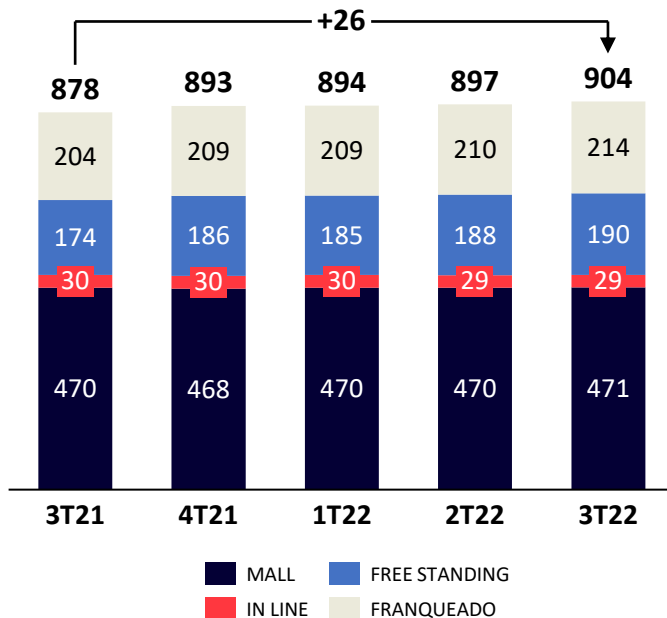
R\$ **130** milhões  
EBITDA Ajustado\* e margem  
EBITDA ajustada (14,4%)

Same Store Sales'  
**+21,5%** **+32,7%**  
BKB PLK

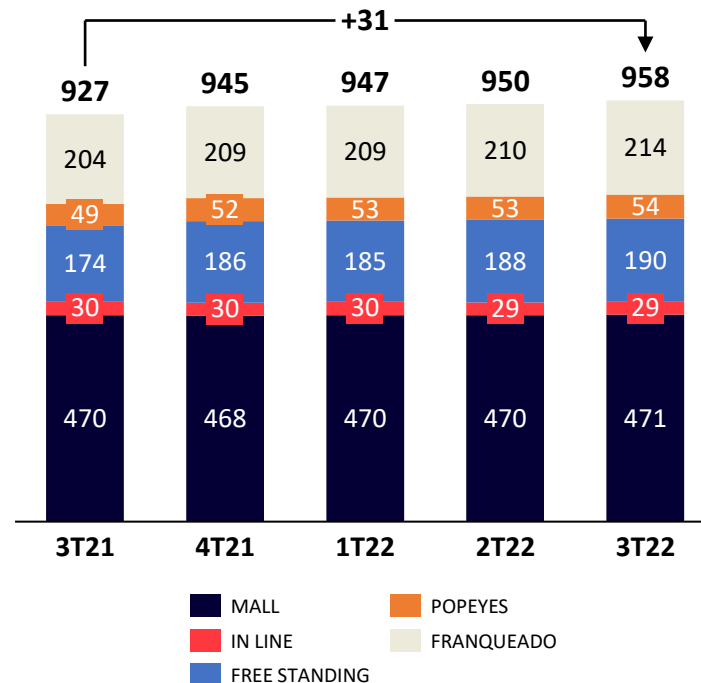
Fonte: ZAMP / Nota 1: Crescimento de vendas comparáveis nos mesmos restaurantes: Seguindo a metodologia de cálculo da RBI, considera as vendas dos restaurantes Burger King operados pela ZAMP abertos há mais de 13 meses e de restaurantes Popeyes abertos há mais de 17 meses em relação ao mesmo período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

### REDE BURGER KING (# de restaurantes)



### TOTAL DE RESTAURANTES (# de restaurantes)





## REDE DE RESTAURANTES



**FS' BARUERI, SP**



**>R\$ 10 milhões<sup>2</sup>**



**FS BAURU, SP**



**>R\$ 10 milhões**

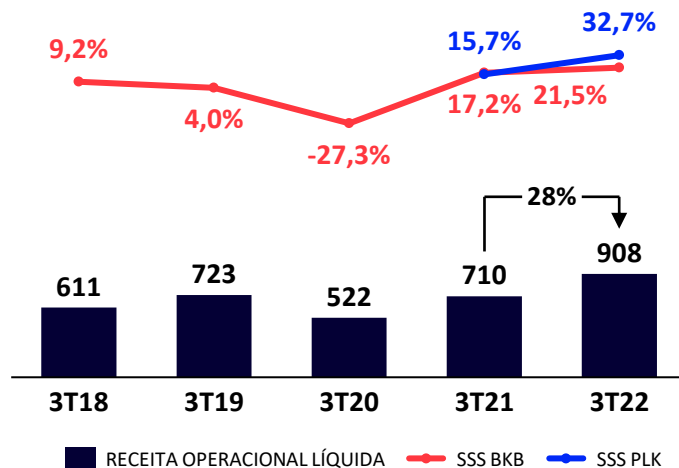


**FS MARINGÁ, PR**

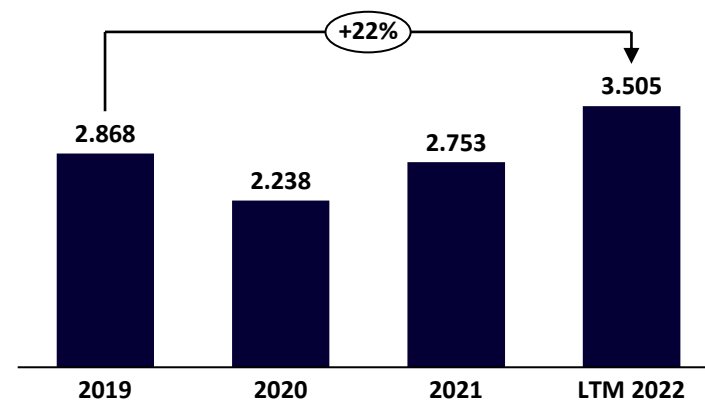


**>R\$ 8 milhões**

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



**Crescimento de 28% da receita operacional líquida comparada ao mesmo período em 2021**



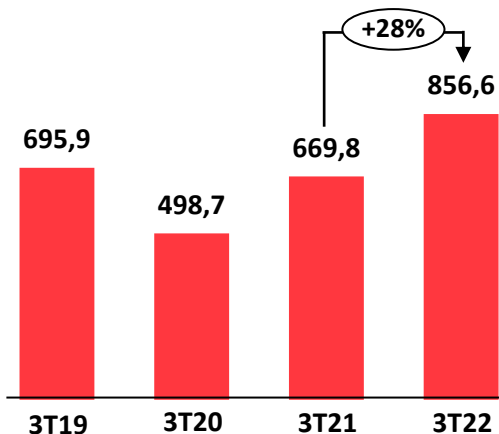
**Recorde de faturamento (LTM) - R\$3,5 bilhões em vendas líquidas, 22% acima de 2019**



## VENDAS BK



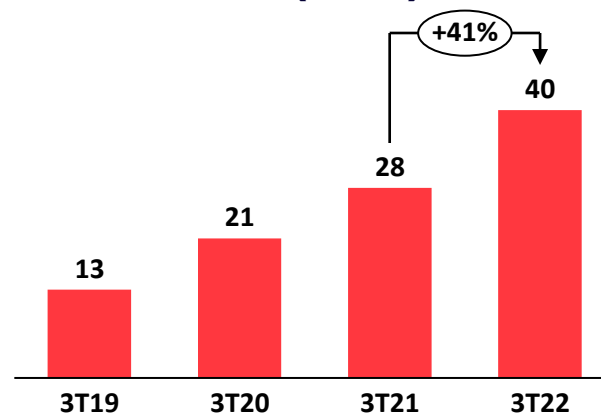
### RECEITA DE VENDAS BURGER KING (R\$ mm)



- Os lançamentos do BK Original, BK Original Cheddar, CBK e sobremesas Loud, entre outras iniciativas contribuíram para a performance de vendas;
- Prêmio NPS Awards pelo primeiro lugar em QSR e destaque no mercado; e
- Finalistas ao Prêmio Reclame AQUI que premia as empresas com melhor reputação

## VENDAS PLK **POPEYES**

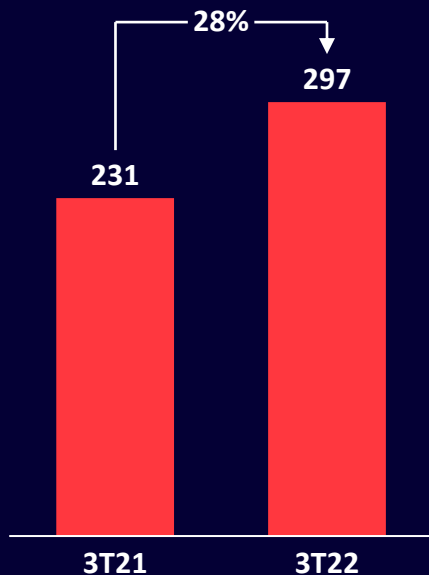
RECEITA DE VENDAS  
POPEYES (R\$ mm)



- Marca em contínua experimentação e maturação chegando a um SSS de 32,7%; e
- Receita média anual por restaurante passa de R\$ 3 milhões, o que já nos posiciona como uma das principais marcas de QSR no Brasil

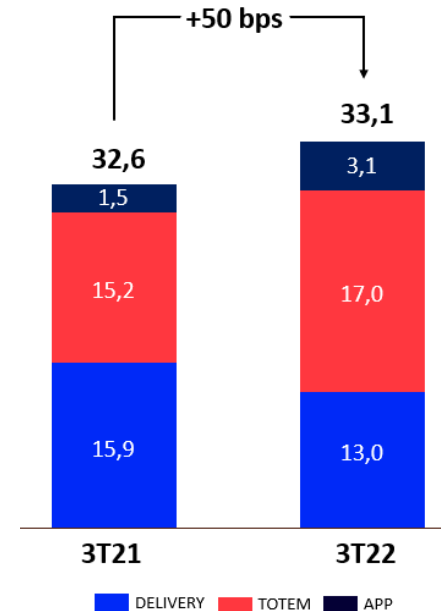


# DIGITALIZAÇÃO DAS VENDAS



Crescimento de 28% versus o 3T21, atingindo 33,1% de participação sobre as vendas totais.

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



# ECOSSISTEMA DIGITAL



## CRM

- **14,4 milhões de usuários cadastrados** em nosso CRM; e
- Alcançamos **38% do total** de transações identificadas.



## APP

- Aumento de **165,5%** de representatividade das vendas totais da Companhia vs. o 3T21.



## TOTEM

- **17%** da receita total da Companhia; e
- Presente em **58,7%** da nossa operação.



## DELIVERY

- **12,8%** das vendas totais da Companhia; e
- ~70% das operações no **delivery próprio e híbrido**.



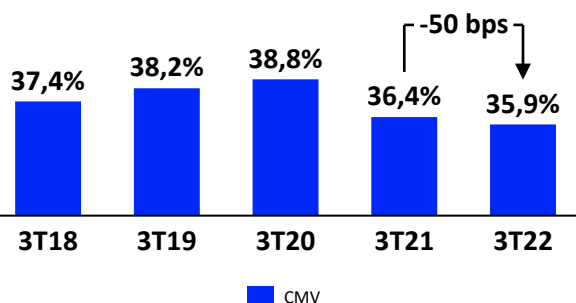
## CLUBE BK

- **8,7 milhões** de inscritos;
- **33%** da venda total da Companhia; e
- **1 bilhão** de pontos emitidos.

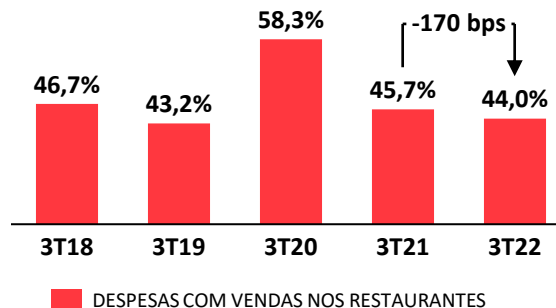


## CMV E SG&A

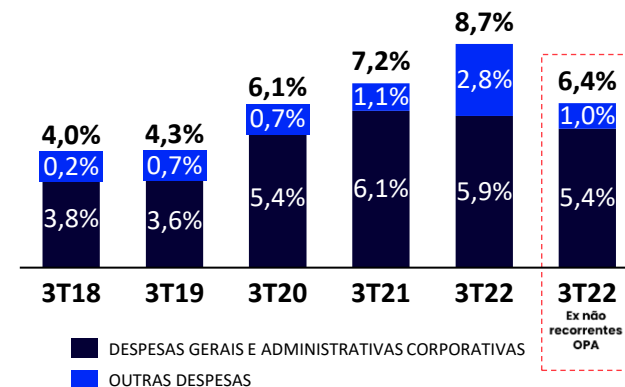
### CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA (% da receita operacional líquida)



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



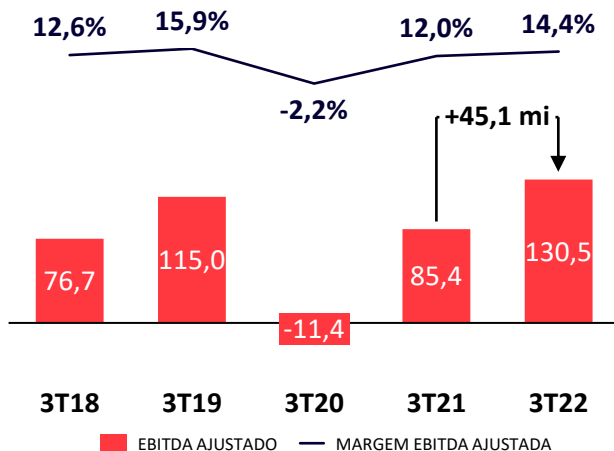
### DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (% da receita operacional líquida)



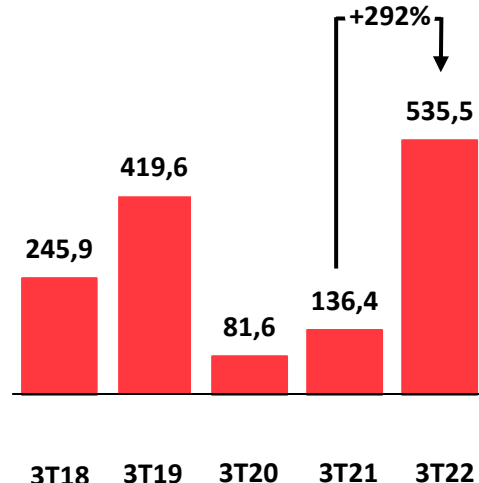
- Melhor margem bruta histórica da Companhia: 64,1%;
- Estratégia de digitalização, renegociação de contratos, *utilities* e *delivery* contribuem para eficiência operacional e redução de despesas com vendas nos restaurantes; e
- G&A – queda de 80bps, excluindo os efeitos da OPA, fruto da forte alavancagem operacional

# EBITDA AJUSTADO<sup>1</sup> E LUCRO LÍQUIDO

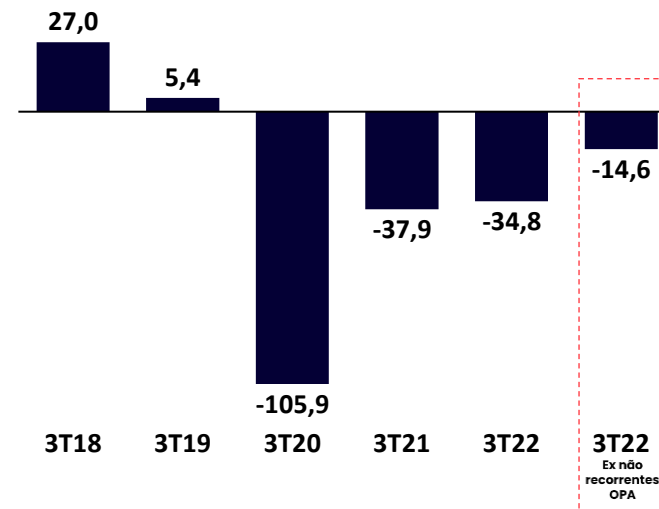
## EBITDA AJUSTADO<sup>1</sup> E MARGEM EBITDA AJUSTADA (R\$ mm e %)



## EBITDA AJUSTADO LTM (R\$ mm)



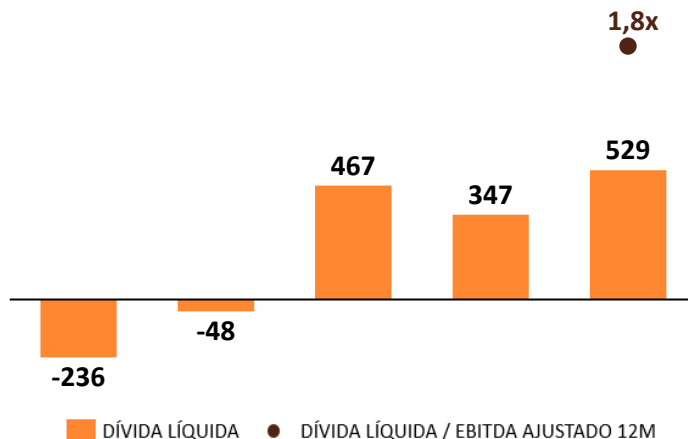
## LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO (R\$ mm)



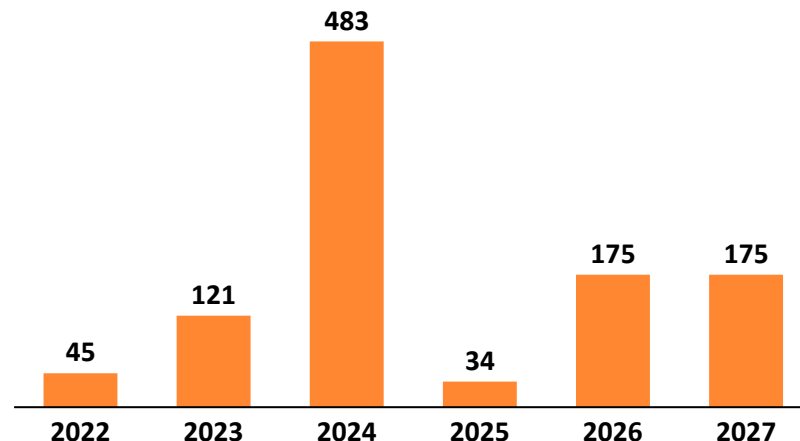
- Evolução de R\$ 45 milhões no EBITDA Ajustado;
- Nos últimos 12 meses, EBITDA Ajustado atingiu recorde histórico; e
- Excluindo os efeitos da OPA de R\$20,2 milhões, o prejuízo líquido teria sido de R\$ 14,6 milhões

## ENDIVIDAMENTO TOTAL

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



### CALENDÁRIO DE AMORTIZAÇÃO DE DÍVIDAS (R\$ MM)

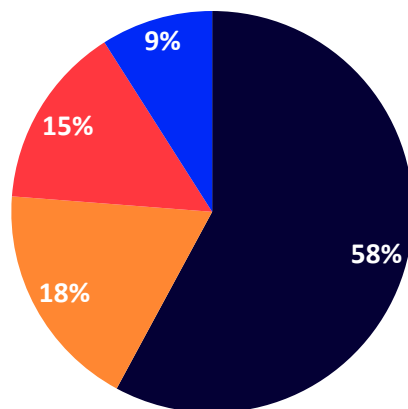


Com forte estrutura de capital e contínua desalavancagem, seguimos com nosso forte plano de crescimento



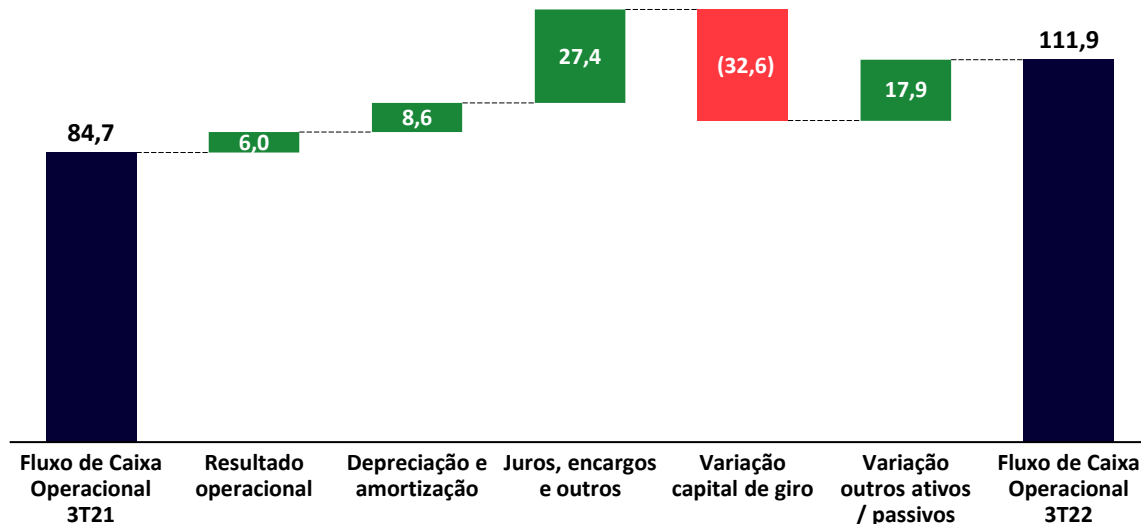
## CAPEX E FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL

### CAPEX (%)



■ ABERTURAS ■ TECNOLOGIA  
■ MANUTENÇÃO ■ OUTROS

### FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL (R\$ mm)



- CAPEX Total – R\$75,6 milhões; e
- Geração de Caixa Operacional R\$ 27,2 milhões acima do 3T21

## **O QUE VEM POR AÍ?**

**Calendário de inovações e campanhas**

**Tecnologia como alavanca de vendas e rentabilidade**

**Alavancagem operacional**

**Forte plano de crescimento**



**AUTÊNTICA EM CADA MORDIDA.**

**Iuri Miranda**

CEO

**Gabriel Guimarães**

CFO e DRI

**Paola Pedrinola**

RI

**Time de RI**

**Contato de RI:**

[www.ri.zamp.com.br](http://www.ri.zamp.com.br)

**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.