



TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS 4T23

08 DE MARÇO DE 2024

ZAMP



DESTAQUES

4T23 vs. 4T22

01

Receita operacional líquida de R\$ 1,1 bilhão;

02

Margem Bruta consolidada de 70,5%, expansão de 450 bps em comparação ao 4T22;

03

Vendas digitais (totem, delivery e app) representam 46% das vendas da Companhia, e 47% das vendas totais já são identificadas;

04

Lucro de R\$ 59,3 Milhões no 4T23, crescimento de 41%;

05

Abertura de 44 restaurantes, 39 restaurantes Burger King® e 5 restaurantes Popeyes® + 17 remodelings; e

06

Pela 2ª vez eleita uma das melhores empresas para se trabalhar na GPTW.

DESEMPENHO 4T23 vs. 4T22

3



R\$ **1,1** bilhão
Receita Operacional Líquida **+2,1%**
YoY

R\$ **495** milhões
Receita dos Canais Digitais **+34,9%**
YoY

70,5%
Margem Bruta **+450bps**
YoY

R\$ **227** milhões
EBITDA Ajustado² e
margem EBITDA ajustado de 21,1% **+5,7%**
YoY



-2,4%

Same Store Sales¹

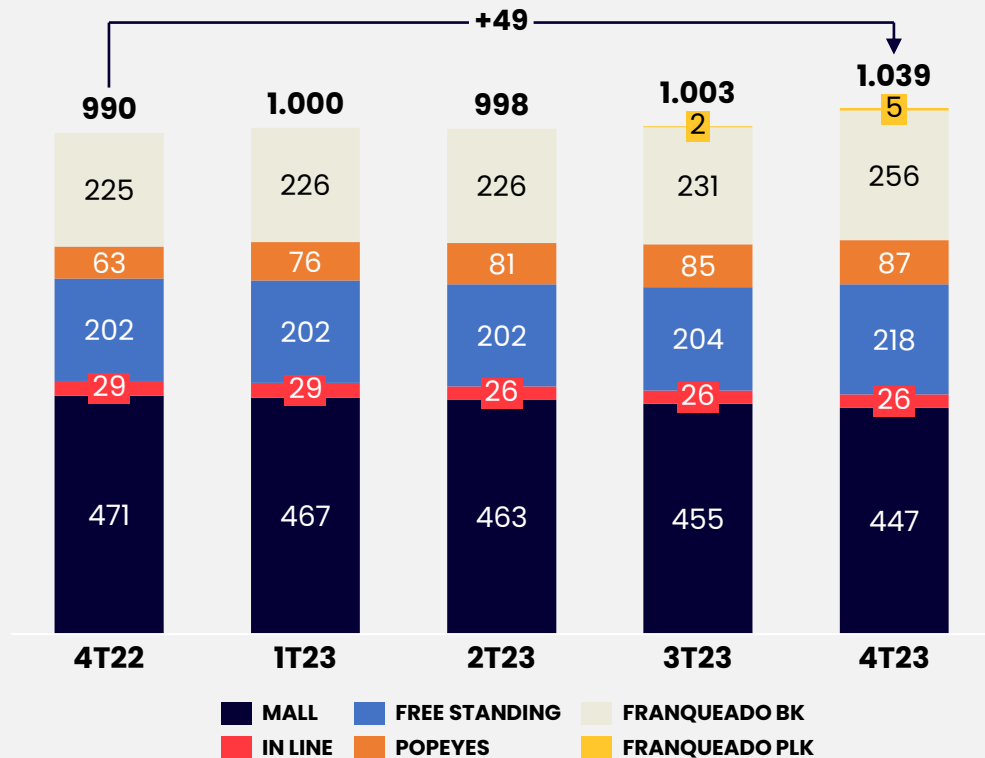


+4,5%

Fonte: ZAMP / Nota 1: Crescimento de vendas comparáveis nos mesmos restaurantes: Seguindo a metodologia de cálculo da RBL, 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)





2 Pavimentos – 2020 GARDEN
100 assentos 436m2



1 Pavimento – 2023 PAVILION
86 assentos 258m2



DESIGN PAVILION E REMODELAGEM



MAIS EFICIENTE



ATENDIMENTO 100% DIGITAL



CANAIS DE VENDAS

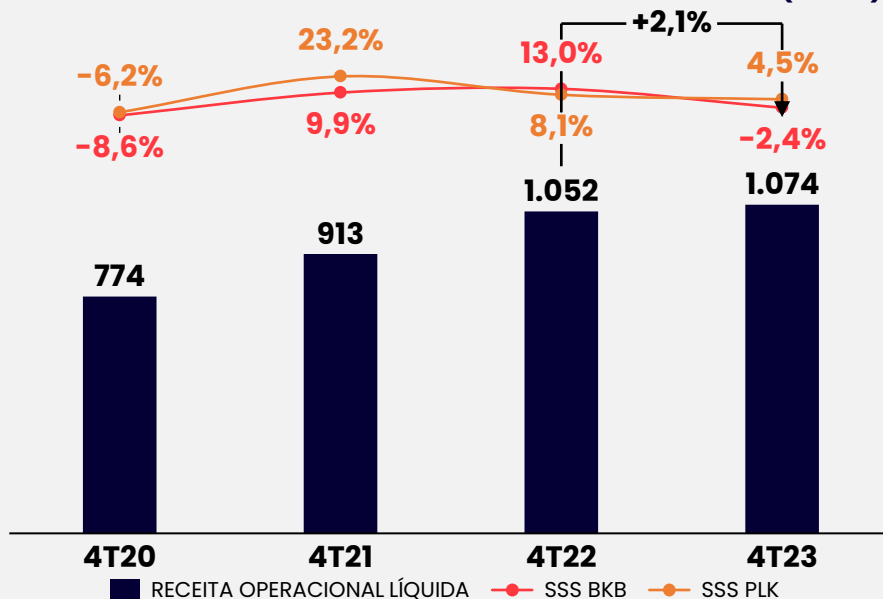


EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

**19 aberturas de
restaurantes no formato
Pavilion e 17 remodelings.**

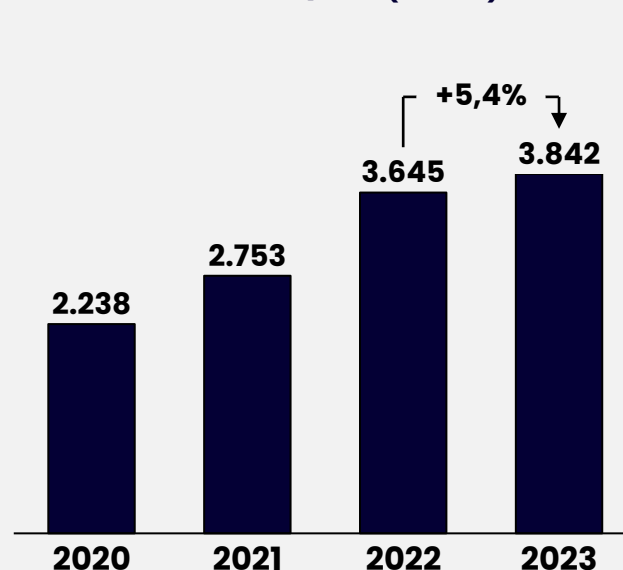
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA E SSS

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



- Crescimento de 2% vs. o 4T22; e
- SSS BK -2,4% e SSS PLK +4,5%.

EVOLUÇÃO RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (R\$ MM)



Receita Operacional Líquida de R\$ 3,8 bilhões nos últimos doze meses, +5,4% vs. o mesmo período do ano anterior.

**GRELHADO
NO FOGO**



**2^º WHOPPER[®]
POR
R\$ 25**



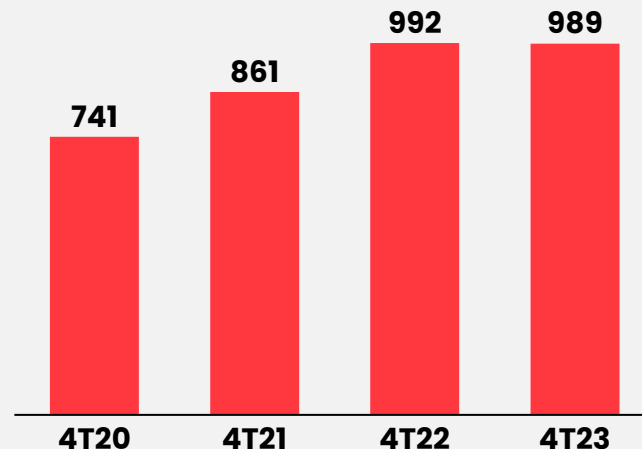
Os preços promocionais são válidos por tempo indeterminado ou enquanto durarem os estoques. Oferta válida no BK Drive, App do BK, Lojas Rápidas e no BK Delivery (Delivery próprio no App do BK). Grátis em restaurantes não participantes em https://bit.ly/2WhopperPor25. Não vale no BK Coffee. Alguns restaurantes não participam. TM & ©2024 Burger King Company LLC. Usado sob licença. Todos os direitos reservados.

RECEITA DOS RESTAURANTES BK

RECEITA DE VENDAS



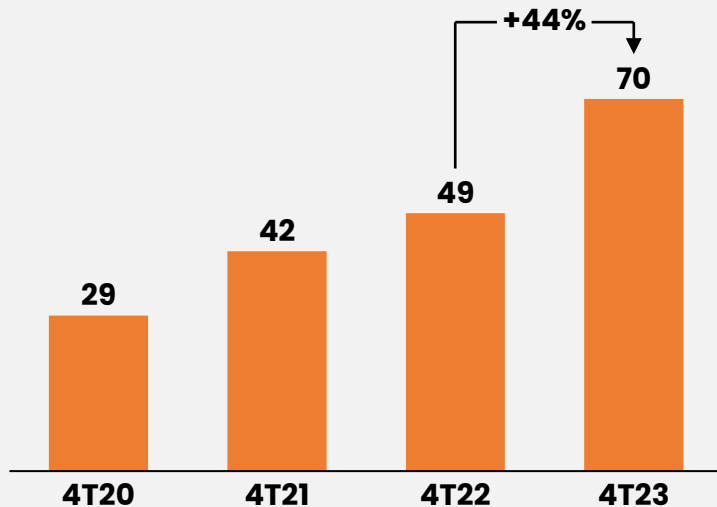
(R\$ MM)



- Receita de vendas no 4T23 atingiu R\$ 989 milhões; e
- Campanhas como Round 6, Bacon Lovers, Batwheels e parceria com a Fini em sobremesas foram algumas alavancas neste trimestre.

RECEITA DOS RESTAURANTES PLK

RECEITA DE VENDAS
POPEYES
(R\$ MM)



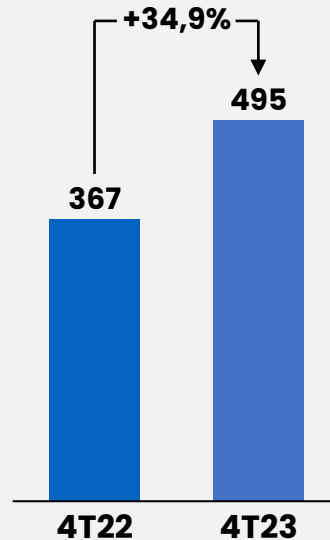
- Receita de vendas de R\$70 milhões, crescimento de 44% em relação ao 4T22; e
- SSS de +4,5% em PLK.



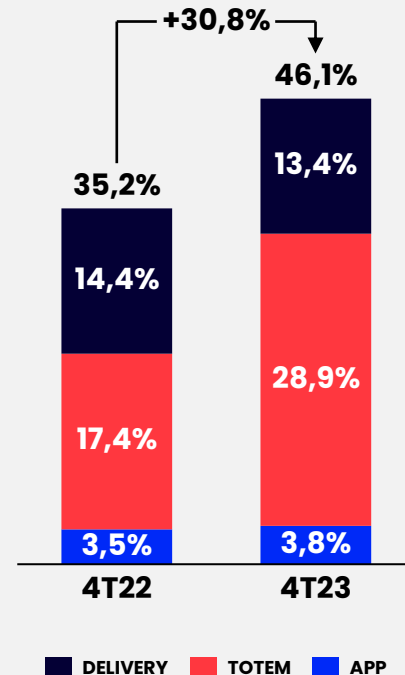


VENDAS DIGITAIS

**VENDAS DE CANAIS DIGITAIS
(R\$ MM)**



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



ECOSSISTEMA DIGITAL



CRM

- **Alcançamos aproximadamente 47%** do total de **vendas identificadas**; e
- Base com mais de **20,2 milhões de usuários**.



APP

- **Aumento de 30bps de representatividade das vendas totais** da Companhia vs. o 4T22.



TOTEM

- **28,9% da receita total** da Companhia; e
- **84 restaurantes com 100% do atendimento** de forma digital.



DELIVERY

- As vendas do canal representaram 13,4% do total de vendas da Cia, queda de **1 p.p. no YoY**.

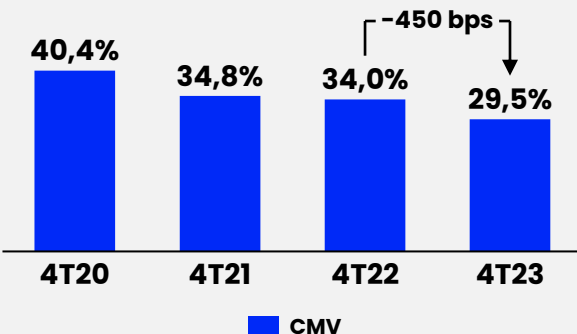


CLUBE BK

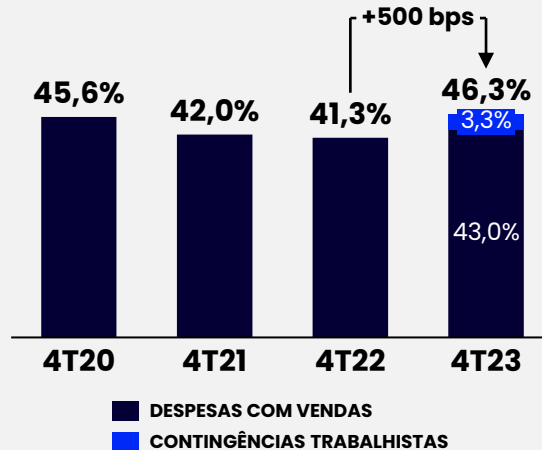
- **17 milhões** de inscritos em nosso programa de fidelidade; e
- **+23%** vs o 4T22.

CMV E SG&A

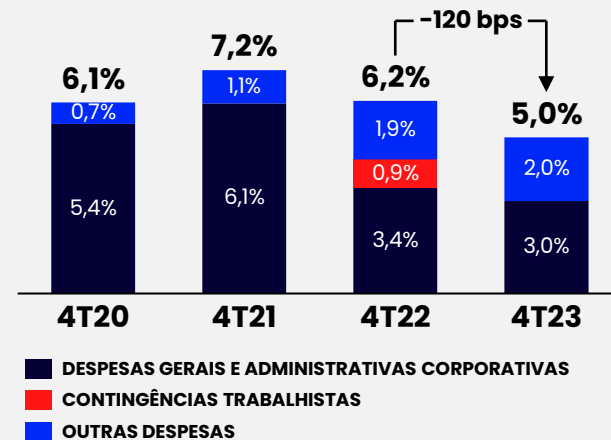
CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA (% da receita operacional líquida)



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



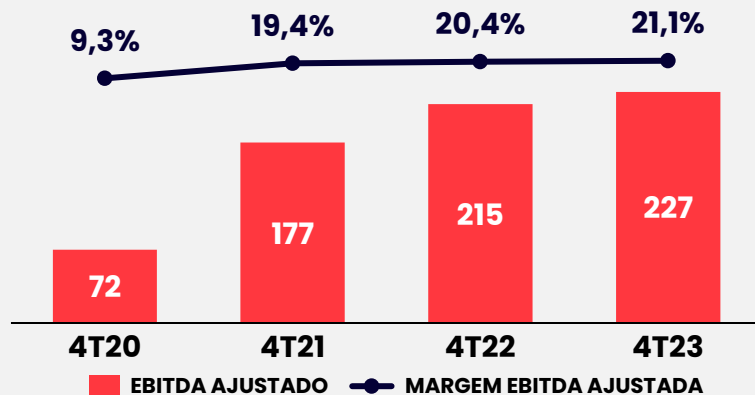
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (% da receita operacional líquida)



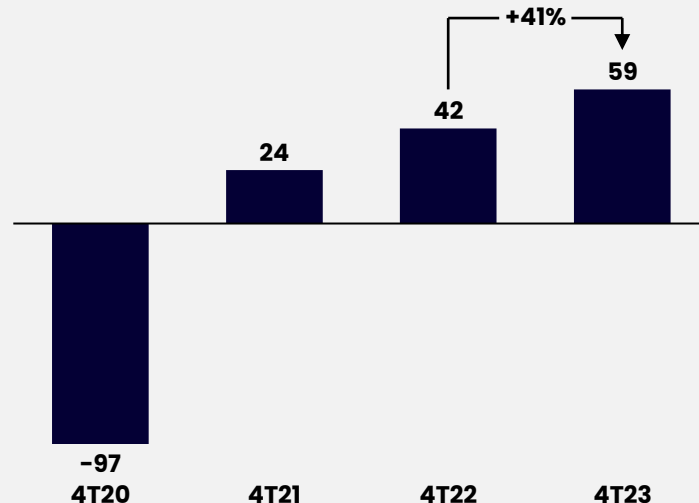
- Arrefecimento de *commodities* começa a impactar positivamente COGS. Efeito *one-off* de 426 bps no CMV;
- Fortes iniciativas de custos e despesas minimizam, mas não evitam desalavancagem operacional no 4T23 + Crescimento de Contingências Trabalhistas; e
- Importante evolução do G&A fruto das recentes mudanças corporativas feitas pela Cia.

EBITDA AJUSTADO E RESULTADO LÍQUIDO

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

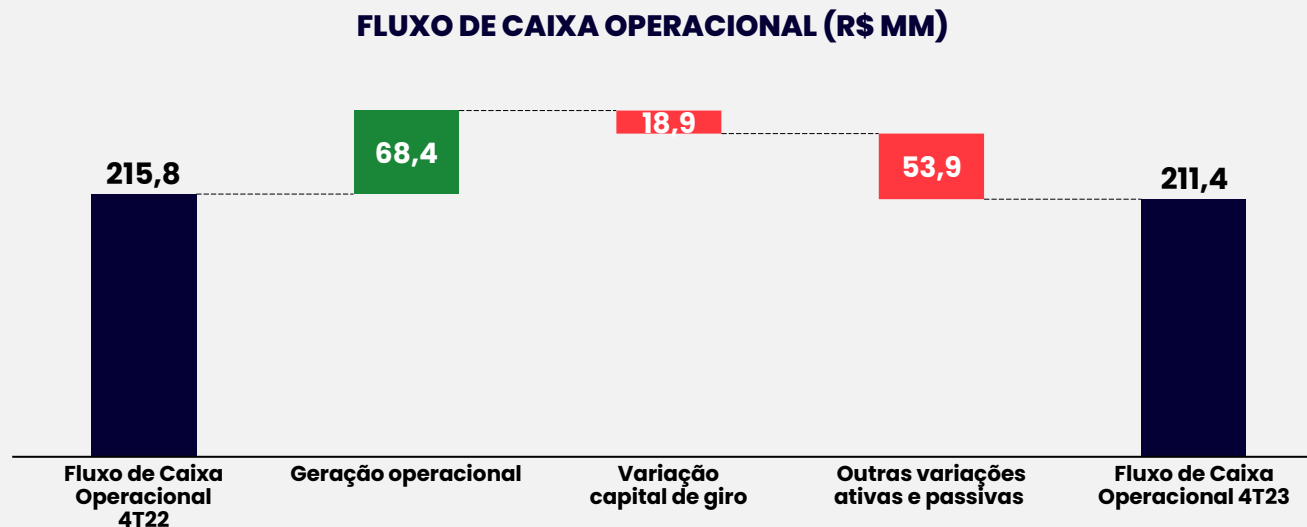


RESULTADO LÍQUIDO (R\$ MM)



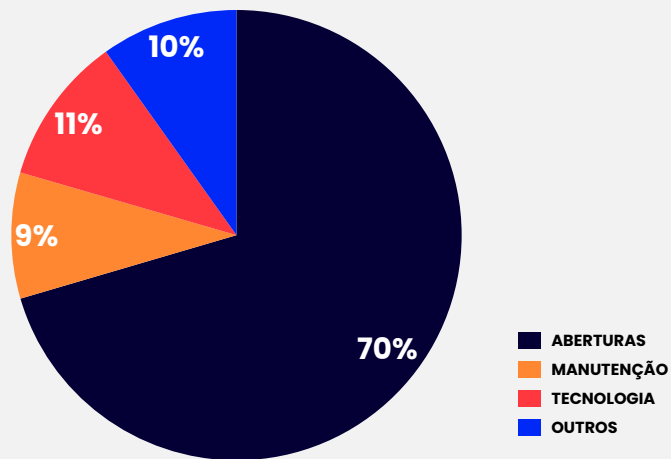
- O EBITDA Ajustado da Companhia atingiu o valor de R\$227 milhões no 4T23, crescimento de 5,7% vs 4T22; e
- Lucro R\$ 17,3 milhões superior vs. o 4T22 (+41%).

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL



Apesar da melhor geração operacional em R\$ 68,4 Milhões, efeito positivo foi mitigado por efeitos de Capital de giro e Outras variações ativas e passivas, principalmente, relacionadas ao aumento dos Impostos a Recuperar, fruto dos créditos tributários extemporâneos.

CAPEX 4T23



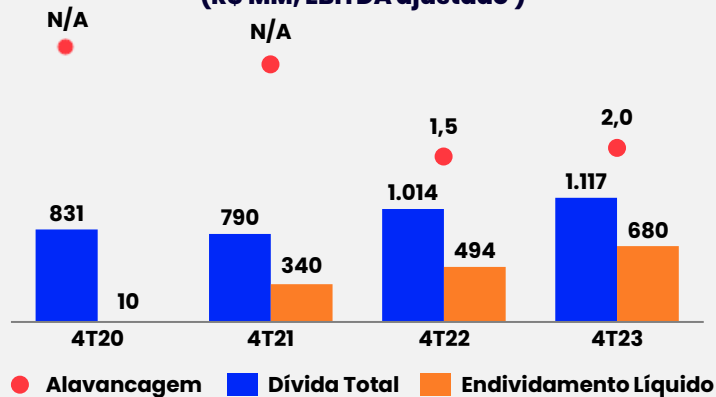
Os investimentos totais da Companhia atingiram R\$ 117 milhões, um acréscimo de R\$ 35 milhões em relação ao 4T22. Já o Capex anual foi de R\$ 376,1 milhões, 5,7% superior ao registrado no ano de 2022. Investimentos de expansão nas marcas Burger King® e Popeyes®, tecnologia e remodeling contribuíram para esse crescimento.



ENDIVIDAMENTO TOTAL

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO E ALAVANCAGEM

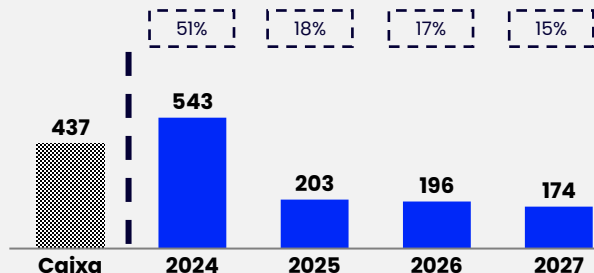
(R\$ MM, EBITDA ajustado¹)



- R\$ 1,117 bilhão de dívida bruta, ou R\$ 680 milhões líquido, leva Companhia à 2,0x de alavancagem (dívida líquida/EBITDA); e
- Emissão concluída em 2024 reperfila vencimento do ano.

ESTRUTURA DA DÍVIDA

(R\$ MM; % da Dívida Total)



PRIORIZAÇÕES

01

VENDAS E TRÁFEGO

02

EXPERIÊNCIA

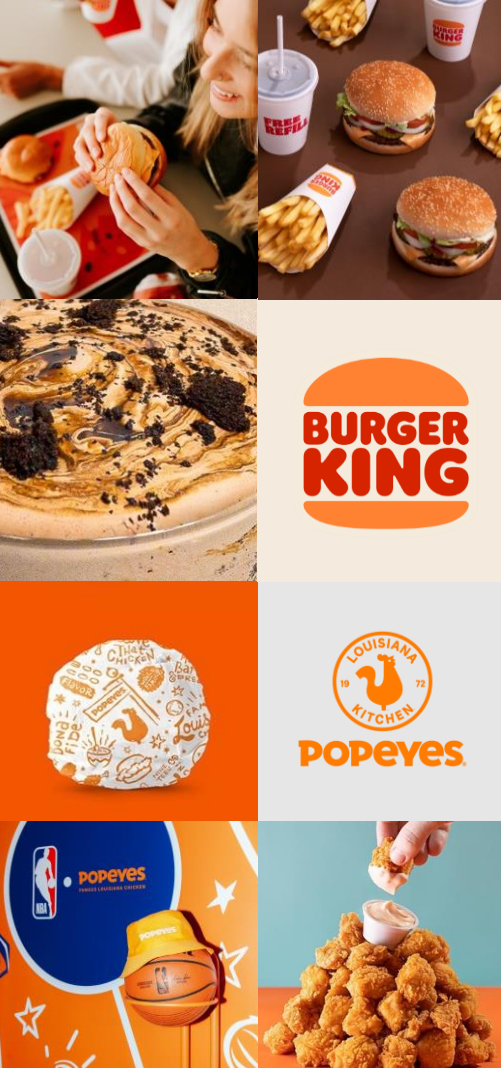
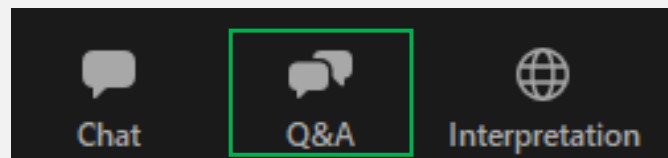
03

EXPANSÃO



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.

Ariel Grunkraut

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.