

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

1T26

zamp

DESTAQUES (1T26 vs 1T25)

- » RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA DE R\$ 1,3 BILHÃO NO TRIMESTRE (+15% VS. 1T25);
- » CRESCIMENTO DE 28,3% EM VENDAS DIGITAIS (TOTEM, DELIVERY, APP), QUE REPRESENTARAM 60,6% DA RECEITA DA COMPANHIA.
- » VENDAS COMPARÁVEIS DE 6,0% PARA BURGER KING®, 25,4% PARA POPEYES®, 11,6% PARA STARBUCKS® E 20,6% EM SUBWAY®;
- » EBITDA AJUSTADO DE R\$ 123 MILHÕES, REDUÇÃO DE 2,9% YoY;
- » MARGEM BRUTA DE 66,7% (+333bps VS 1T25);
- » DÍVIDA LÍQUIDA ATINGE R\$ 947,1 MILHÕES E ALAVANCAGEM EM 2,1X;

EVENTO SUBSEQUENTE

Emissão de Notas Comerciais Escriturais

Em abril de 2026, a Companhia realizou o cancelamento da 12ª emissão de debêntures e, mediante a esse fato, também em abril de 2026, foi realizada a emissão da 3ª série de Notas Comerciais Escriturais, em série única, no total de R\$500.000 com valor nominal unitário de R\$1, as quais foram creditadas na conta bancária da Companhia.

O prazo de vigência é de 2 anos contados da data de emissão, com vencimento em abril de 2028 e cláusulas de *covenants* similares as demais dívidas financeiras da Companhia.

Os recursos captados serão destinados para fins corporativos gerais, incluindo, mas não se limitando a reforço de capital de giro, pagamento de obrigações e investimentos em expansão e/ou no curso regular dos negócios da Companhia.

A Administração da Companhia avaliou que este evento não afeta as informações apresentadas nas informações financeiras trimestrais individuais e consolidadas do período findo em 31 de março de 2026.

Deliberações de AGEO

Em Assembleia Geral Extraordinária e Ordinária realizada em abril de 2026, foram aprovadas as demonstrações financeiras, o relatório da Administração e as contas dos administradores referentes ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2025, bem como a destinação do resultado, com a manutenção do prejuízo apurado na conta de prejuízos acumulados, sem distribuição de dividendos.

Nessa mesma data, foi aprovado o grupamento da totalidade das ações ordinárias de emissão da Companhia, na proporção de 1.000 ações para 1 ação, sem alteração do valor do capital social.

Adicionalmente, foram aprovadas matérias relacionadas à governança, incluindo a composição do Conselho de Administração e a remuneração global anual dos administradores para o exercício de 2026.

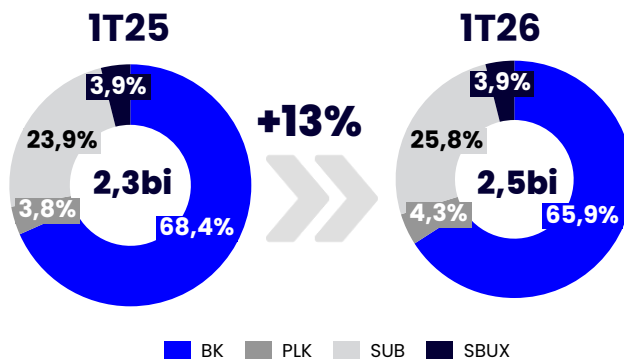
INDICADORES CONSOLIDADOS

ZAMP

DESTAQUES FINANCEIROS – R\$ milhões (CONSOLIDADO)

	1T26	1T25	VAR%
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	1.326,4	1.158,6	14,5%
CMV	(441,8)	(424,4)	-4,1%
% DA RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	33,3%	36,6%	-333bps
EBITDA AJUSTADO	122,9	126,7	-2,9%
% DA RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	9,3%	10,9%	-166bps
EBITDA AJUSTADO SEM IFRS 16	52,5	60,1	-12,6%
% DA RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	4,0%	5,2%	-123bps
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO	(108,9)	(43,5)	-150,2%
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO SEM IFRS 16	(107,8)	(43,3)	-149,2%
DÍVIDA BRUTA	1.246,4	1.118,6	11,4%
DÍVIDA LÍQUIDA (EX – IFRS 16)	947,1	743,1	27,5%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.394,3	1.519,1	-8,2%

VENDA BRUTA DO SISTEMA¹



Com as quatro marcas integradas ao portfólio, o ecossistema Zamp movimentou uma receita bruta de R\$2,5 bilhões no primeiro trimestre de 2026, um avanço de 13% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior que já contava com as operações da Subway® e da Starbucks®.

A expansão da margem bruta consolidada é um reflexo da estratégia de revenue management que a Companhia segue adotando como forma de mitigar os impactos da pressão inflacionária. Ainda, a diversificação da receita da Companhia, com maior receita de serviços decorrente da operação de Subway®, contribui para diluição adicional do custo de mercadoria vendida na visão consolidada.

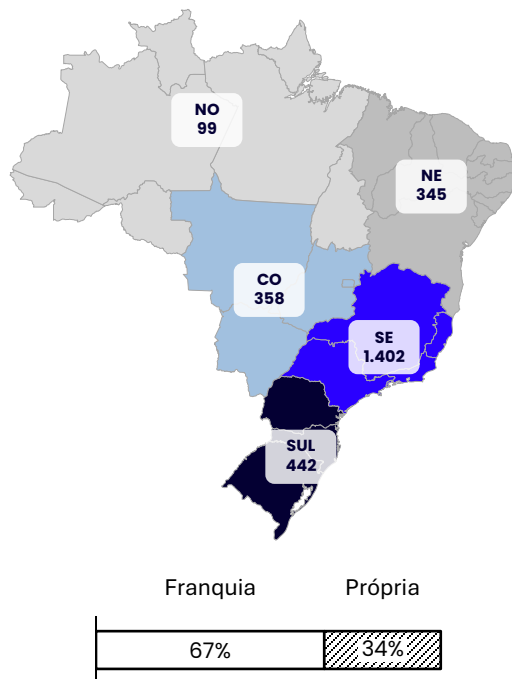
Por fim, o EBITDA Ajustado totalizou R\$ 122,9 milhões no período, uma redução de 2,9% em relação ao mesmo trimestre de 2025, decorrente de maiores investimentos em SG&A com o objetivo de oferecer uma melhor experiência ao cliente, além de fortalecer a estrutura corporativa para suportar o crescimento das novas marcas.

(1) Venda bruta Sistema: somatório de vendas de lojas próprias e franqueadas, considera o total anual transacionado por todas as marcas, excluídos cancelamentos e descontos.

PORTFÓLIO DE LOJAS SISTEMA ZAMP

LOJAS POR MARCA (fim do período)

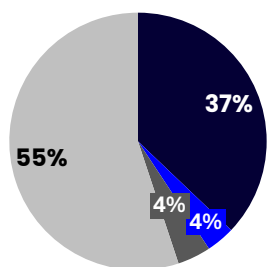
	1T26	1T25	VAR
BURGER KING	982	959	23
RESTAURANTES PRÓPRIOS	695	685	10
RESTAURANTES FRANQUEADOS	287	274	13
POPEYES	95	89	6
RESTAURANTES PRÓPRIOS	87	81	6
RESTAURANTES FRANQUEADOS	8	8	0
STARBUCKS	111	114	-3
RESTAURANTES PRÓPRIOS	111	114	-3
RESTAURANTES FRANQUEADOS	0	0	0
SUBWAY	1458	1518	-60
RESTAURANTES PRÓPRIOS	0	0	0
RESTAURANTES FRANQUEADOS	1458	1518	-60
ZAMP	2646	2680	-34
RESTAURANTES PRÓPRIOS	893	880	13
RESTAURANTES FRANQUEADOS	1753	1800	-47



FOOTPRINT

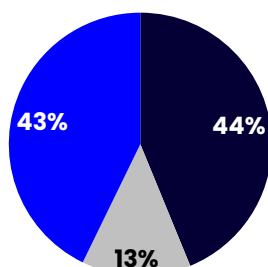
TOTAL 2.646

DISTRIBUIÇÃO POR MARCA



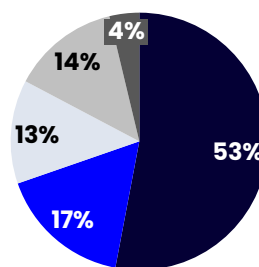
■ Burger King* ■ Starbucks*
■ Popeyes* ■ Subway*

DISTRIBUIÇÃO POR FORMATO¹



■ Mall ■ Free Standing ■ In Line

DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA



■ SE ■ NE ■ NO
■ SUL ■ CO

Ao final do 1T26, a Zamp contava com 2.646 unidades em operação, entre lojas próprias e franqueadas, distribuídas pelas quatro marcas que compõem seu portfólio. Com presença em todo o Brasil e atuação em múltiplos formatos, a Companhia assegura capilaridade nacional, o que contribui para decisões estratégicas mais assertivas e uma gestão de capital mais eficiente.

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



BURGER KING®

PORTFÓLIO

O Burger King® finalizou o trimestre com 982 restaurantes em operação, sendo 695 unidades próprias — após a inauguração de 1 nova loja e fechamento de 1 loja — e 287 franqueadas, com abertura de 2 lojas e 5 fechamentos, uma redução líquida de 3 unidades no período.

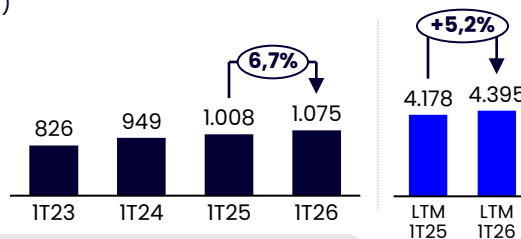
DESTAQUES OPERACIONAIS	IT26	IT25	VAR.
# TOTAL DE RESTAURANTES	982	959	6
RESTAURANTES PRÓPRIOS			
# RESTAURANTES PRÓPRIOS INÍCIO DO PERÍODO	695	697	(2)
ABERTURAS NOVOS RESTAURANTES	1	-	1
FECHAMENTOS RESTAURANTES	(1)	(11)	10
AQUISIÇÕES / REPASSES DE RESTAURANTES	-	(1)	1
# RESTAURANTES PRÓPRIOS FIM DO PERÍODO	695	685	10
RESTAURANTES FRANQUEADOS			
# RESTAURANTES FRANQUEADOS INÍCIO DO PERÍODO	290	273	-
ABERTURAS NOVOS RESTAURANTES	2	2	-
FECHAMENTOS RESTAURANTES	(5)	(2)	(3)
AQUISIÇÕES / REPASSES DE RESTAURANTES	-	1	(1)
# RESTAURANTES FRANQUEADOS FIM DO PERÍODO	287	274	(4)

VENDAS DOS RESTAURANTES

O Burger King® encerrou mais um trimestre com avanço nas vendas dos restaurantes, alcançando R\$ 1,1 bilhão em venda líquida — um crescimento de 6,7% em relação ao IT25. No acumulado dos últimos 12 meses, a receita totalizou R\$ 4,4 bilhões, representando alta de 5,2% frente ao mesmo período do ano anterior.

No trimestre, a marca registrou SSS de 6,0%, melhorando 60bps vs 4Q25, que encerrara em 5,4% de SSS.

Venda Líquida de Restaurantes (R\$M)



SSS 6,0% 11,3% 4,6% 6,0%

CAMPANHAS

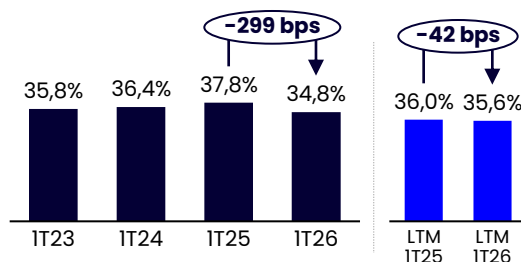
Com foco na expansão do portfólio premium como motor de incremento de margem, Burger King® lançou a plataforma Kings Bacon, proporcionando uma experiência indulgente e saborosa. Em sobremesas, o trimestre teve lançamento do BK Mix Biscoff®, fortalecendo colaborações com marcas reconhecidas, com impacto gerador de tráfego aos restaurantes. Já na plataforma infantil, o trimestre contou com as campanhas de Tartarugas Ninja e Cartoon, além de Clash Royale, com foco em atingir o público teen.



MARGEM BRUTA

Burger King encerra o trimestre com 65,2% de margem bruta, um avanço de 300bps versus IT25. Esse resultado é um reflexo positivo da estratégia de recomposição de margem através de revenue management mitigando a pressão inflacionária sobre a proteína. Na visão dos últimos 12 meses, a margem bruta encerra com aumento de 42bps, evidenciando disciplina comercial e eficiência na gestão operacional.

Custo da Mercadoria Vendida (% Venda Líquida de Restaurantes)





POPEYES®

PORTFÓLIO

O Popeyes® encerrou o trimestre com 95 restaurantes em operação, sendo 87 unidades próprias e 8 franqueadas. Mais um trimestre relevante de crescimento de vendas, patamar de unit economics que nos confere segurança para voltar a expandir, como já iniciado em 2025.

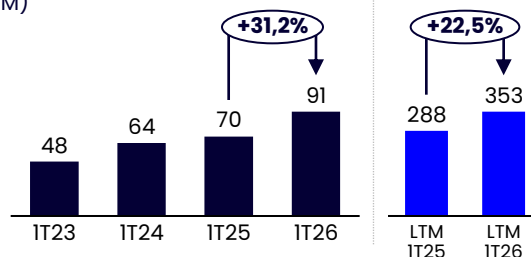
DESTAQUES OPERACIONAIS	IT26	IT25	VAR.
# TOTAL DE RESTAURANTES	95	89	6
RESTAURANTES PRÓPRIOS			
# RESTAURANTES PRÓPRIOS INÍCIO DO PERÍODO	87	85	2
ABERTURAS NOVOS RESTAURANTES	-	-	-
FECHAMENTOS RESTAURANTES	-	(4)	4
# RESTAURANTES PRÓPRIOS FIM DO PERÍODO	87	81	6
RESTAURANTES FRANQUEADOS			
# RESTAURANTES FRANQUEADOS INÍCIO DO PERÍODO	8	8	-
ABERTURAS NOVOS RESTAURANTES	-	-	-
FECHAMENTOS RESTAURANTES	-	-	-
# RESTAURANTES FRANQUEADOS FIM DO PERÍODO	8	8	-

VENDAS DOS RESTAURANTES

O Popeyes® registrou receita líquida de R\$ 91 milhões no trimestre, representando crescimento de 31,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. No acumulado dos últimos 12 meses, a receita atingiu R\$ 353 milhões, avanço de 22,5% frente ao período comparável.

A marca concluiu mais um trimestre com crescimento em dois dígitos, reforçando a solidez de sua performance e a consistência de execução no mercado. O resultado evidencia a capacidade de sustentar o novo nível de reconhecimento da marca, com tráfego impulsionado pela bem-sucedida e perene estratégia do “Molhão”.

Venda Líquida de Restaurantes (R\$M)

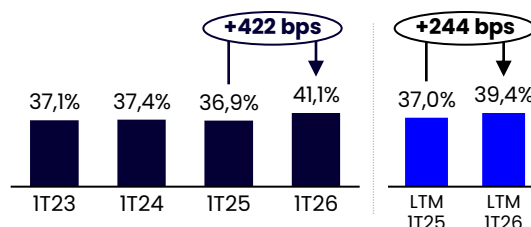


SSS 9,0% 14,8% 8,6% 25,4%

MARGEM BRUTA

Decorrente da alta demanda, a marca lançou mão de matéria-prima contingencial no trimestre, que fez temporariamente subir seu COGS e Isso levou a uma retração da margem bruta no trimestre, com avanço de 422bps em custo da mercadoria vendida. Para o acumulado dos últimos 12 meses o aumento foi de 244 bps, encerrando o período com 60,6% de margem bruta.

Custo da Mercadoria Vendida (% Venda Líquida de Restaurantes)



CAMPANHAS

Complementando a plataforma do “Molhão” – forte motor de engajamento do cliente – a marca lançou o novo molho sabor cheddar. Ainda, o trimestre contou com o retorno dos travesseiros de queijo gouda, trazendo uma nova opção de acompanhamento.

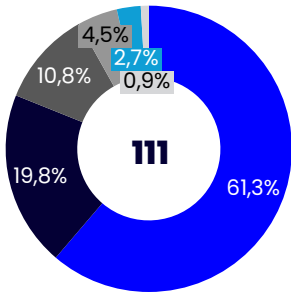




STARBUCKS®



Footprint por formato



- MALL
- STREET
- OFFICE
- AIRPORT
- HIGHWAY
- UNIVERSITY

VENDAS DOS RESTAURANTES

Após a conclusão de um ano completo à frente da operação de Starbucks® no Brasil, a Companhia segue capturando resultados expressivos de crescimento. As 111 lojas do portfólio atual apresentaram mais um período de duplo-dígito de SSS, com avanço de 11,6% no trimestre, corroborando a efetividade da estratégia de reestruturação da operação sob gestão Zamp. Além das iniciativas de retomada da marca que já vínhamos adotando – como normalização de estoques, recuperação das lojas, retomada do nível de serviço – o trimestre foi marcado pela continuação da revisão completa do menu, trazendo lançamentos que se aproximam dos hábitos de consumo do brasileiro.

A venda líquida de restaurantes totalizou R\$ 95 milhões no período, representando um incremento de R\$ 44 milhões em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

CAMPANHAS

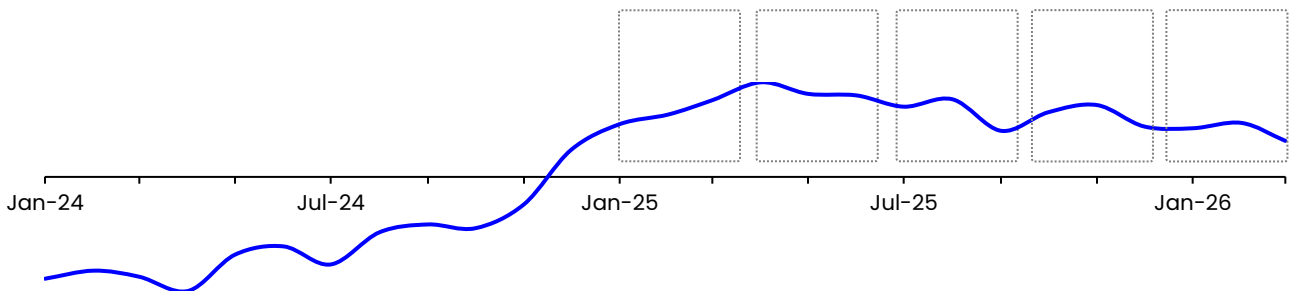
O trimestre contou com uma série de lançamentos, com destaque para a linha de Pistache, tendência no país, além do Shaken Espresso – com três sabores de café gelado com leite de avelãs, e o Frozen Lemonade com morango e pitaya.

Ainda, como forma de gerar engajamento com o consumidor através das redes sociais e promover tráfego para as lojas, a marca lançou a campanha do Caramel Macchiato Day, onde o cliente ganhava uma bebida ao fazer uma postagem em suas redes sociais.



Same Store Sales (%)

1T25 16,1% **2T25 21,7%** **3T25 16,3%** **4T25 15,6%** **1T26 11,6%**





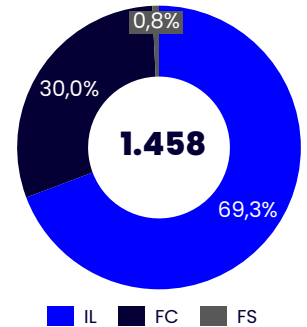
SUBWAY®

VENDA DOS RESTAURANTES

A Companhia tem avançado de forma consistente no reposicionamento da marca Subway® no Brasil, o que tem se refletido positivamente em seus resultados. As vendas mesmas lojas (SSS) mantiveram a tendência de crescimento expressivo, atingindo aproximadamente 21% no 1T26. Com esse desempenho, o sistema Subway® totalizou R\$ 656,6 milhões em vendas brutas no trimestre.

A estratégia comercial adotada desde o início da operação sob gestão da Companhia segue se provando efetiva em impulsionar vendas, com plataformas como Subway Séries – endereçando ocasiões de indulgência, além de “2 Subs por”, visando uma alternativa acessível. Os canais digitais também tiveram um papel importante neste resultado, com crescimento tanto em SSS, quanto em tráfego.

Footprint por formato



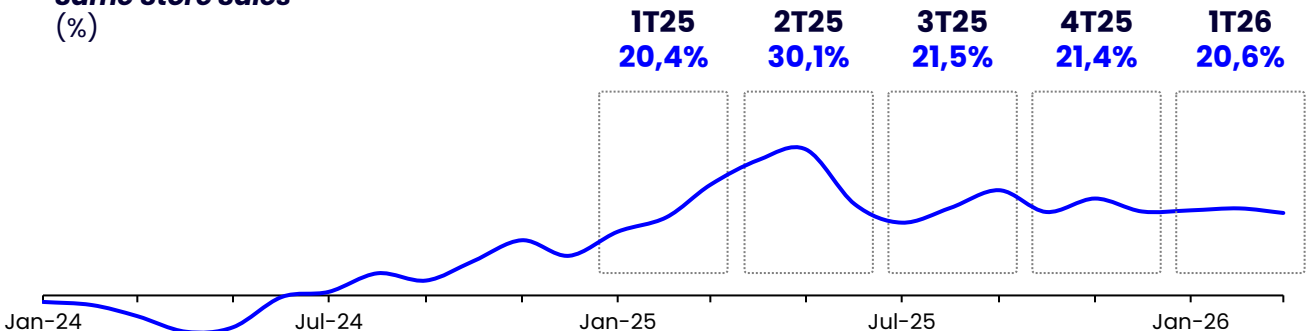
No trimestre, foram abertas 9 novas unidades e descontinuadas 5 operações, todas administradas por franqueados, totalizando 1.458 restaurantes ao término do período.

CAMPANHAS



A Companhia segue consistente na estratégia de realizar investimentos eficientes em *marketing*, aumentando vendas e gerando valor para o ecossistema de franqueados. Neste sentido, reforçamos o Sub do Dia, como plataforma de entrada, com um sabor promocional para cada dia da semana, visando competitividade e aumento de frequência. Já para o Subway Séries, plataforma de indulgência, que visa impulsionar ticket e posicionamento de marca, lançamos o sabor Dobro de Frango, que vem se provando uma aposta bastante assertiva.

Same Store Sales (%)

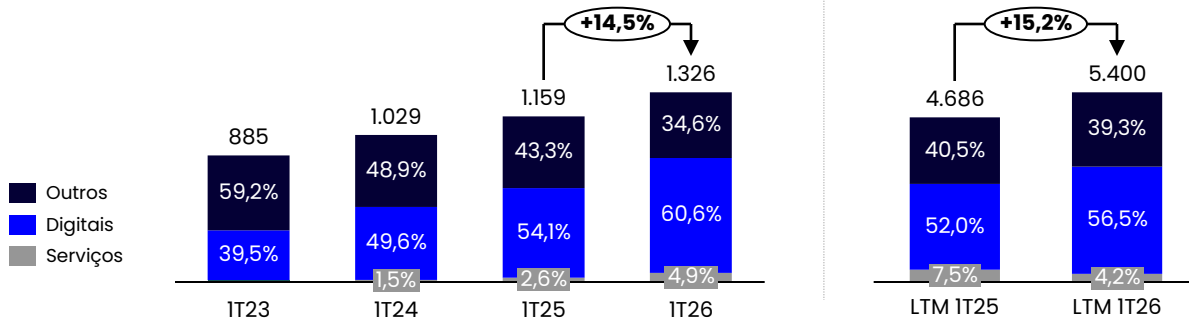




zamp

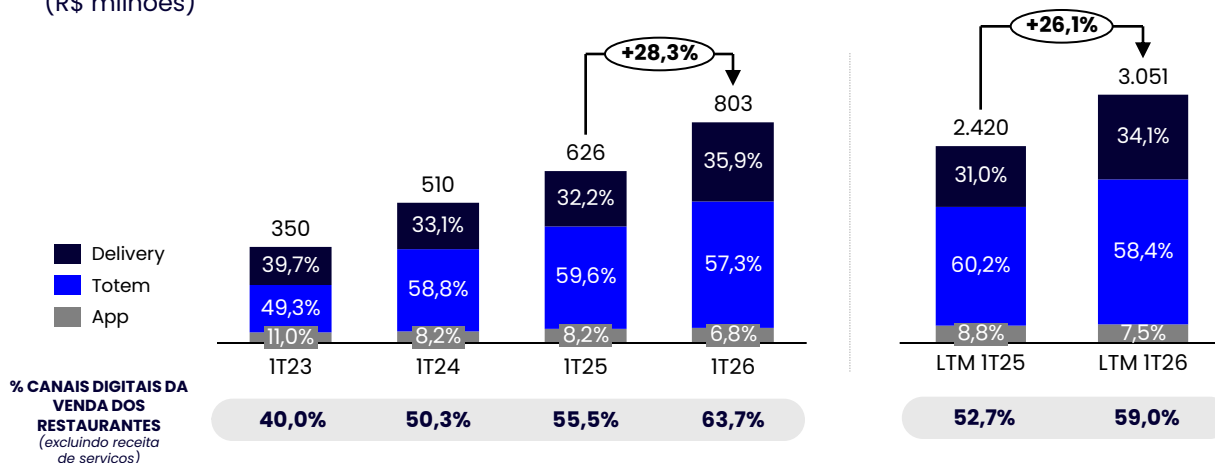
RECEITA LÍQUIDA

Receita Operacional Líquida Total⁽ⁱ⁾ (R\$ milhões)



A Companhia alcançou uma receita operacional líquida de R\$ 1,3 bilhão no primeiro trimestre de 2026, um avanço de 15% no comparativo versus o mesmo período do ano anterior. O acumulado dos últimos 12 meses apresentou um resultado de R\$ 5,4 bilhões, um crescimento de 15,2%.

Vendas Digitais dos Restaurantes (R\$ milhões)



Em continuidade à estratégia de conectar a experiência física e digital em nossos restaurantes, a Companhia apresentou mais um trimestre de evolução nos canais digitais, incluindo delivery, aplicativo e totens de autoatendimento, que representaram 60,6% da receita total, somando R\$ 803 milhões em vendas – evolução de 28,3% em relação ao 1T25.

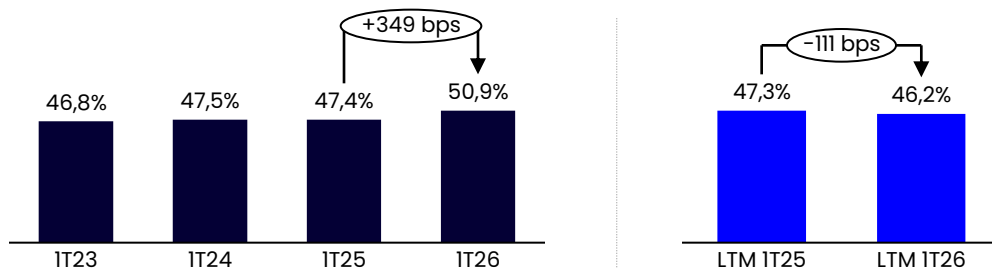
O canal de delivery segue ganhando relevância, respondendo por 35,9% das vendas digitais da Companhia, um avanço de 43% versus o mesmo período do ano anterior. Ainda, os totens cresceram 23% no comparativo anual, representando 57,3% do total de vendas digitais.

(i) Receita de serviços reportada separadamente a partir de 2024 dada a relevância da linha com a adição de Subway® ao portfólio.

DESPESAS COM VENDAS

No 1T26, as despesas com vendas nos restaurantes, excluindo depreciação e amortização e os efeitos de despesas pré-operacionais, representaram 50,9% da receita líquida, um avanço de 349 bps em comparação com o mesmo período do ano anterior. Esse aumento deve-se principalmente à reclassificação das despesas de marketing dos canais digitais, contidas nas despesas de Take Rate com agregadores, que antes eram contabilizadas em Serviços de Terceiros e agora passam para Marketing. Ainda, a Companhia aumentou seu investimento em despesas com pessoal, como parte de sua estratégia de oferecer uma melhor experiência aos clientes. Além disso, para o trimestre, despesas não recorrentes da incorporação de Starbucks e passivos de aquisição de Burger King foram responsáveis por ~100bps do aumento reportado.

% Receita Operacional Líquida



Despesas com Vendas Detalhadas

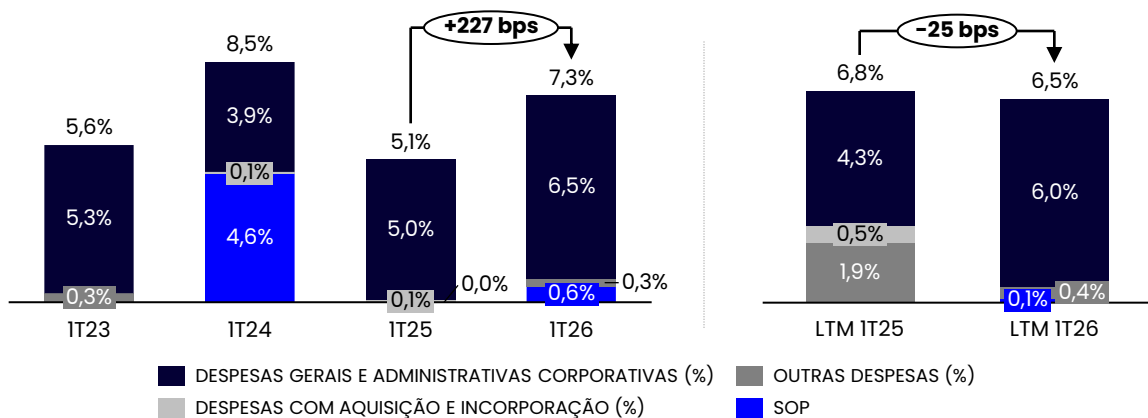
(R\$ milhões)	1T26	1T25	VAR %	1T26 %ROL	1T25 %ROL
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	1.326,4	1.158,6	14,5%	100%	100%
TOTAL DESPESAS COM VENDAS	(788,5)	(663,7)	-18,8%	-59,4%	-57,3%
DESPESAS COM PESSOAL	(275,3)	(228,6)	-20,5%	-20,8%	-19,7%
ROYALTIES E MARKETING	(184,7)	(112,3)	-64,5%	-13,9%	-9,7%
DESPESAS COM OCUPAÇÃO E UTILITIES	(99,0)	(90,0)	-10,0%	-7,5%	-7,8%
DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS	(1,6)	(0,8)	-90,9%	-0,1%	-0,1%
DEPRECIAÇÕES E AMORTIZAÇÕES	(111,7)	(113,5)	1,6%	-8,4%	-9,8%
OUTRAS DESPESAS COM VENDAS	(116,2)	(118,6)	2,0%	-8,8%	-10,2%
TOTAL DESPESAS COM VENDAS EX-PRÉ-OPER. E DEP./AMORT.	(675,3)	(549,4)	22,9%	-50,9%	-47,4%

DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS

As despesas gerais e administrativas, excluindo depreciação e amortização, corresponderam a 7,3% da receita operacional líquida no 1T26, um aumento de 227 bps em comparação ao 1T25, fruto de um maior investimento na estrutura corporativa com o objetivo de fortalecer as equipes e suportar o crescimento das marcas. Ainda, de forma não recorrente, a Companhia implementou um novo programa de Stock Option e realizou uma baixa de ativos imobilizados, natural do negócio.

No acumulado dos últimos 12 meses, as despesas gerais e administrativas representaram 6,5% da receita, redução de 25 bps na comparação anual, refletindo principalmente a redução das despesas associadas à transição das novas marcas incorridas no período anterior, compensada pelo incremento da estrutura corporativa.

% Receita Operacional Líquida



Despesas Gerais e Administrativas Detalhadas

(R\$ milhões)	1T26	1T25	VAR %	1T26 %ROL	1T25 %ROL
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	1.326,4	1.158,6	14,5%	100%	100%
TOTAL DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(118,2)	(70,0)	-69,0%	-8,9%	-6,0%
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(86,4)	(58,1)	-48,7%	-6,5%	-5,0%
DESPESAS COM AQUISIÇÃO E INCORPORAÇÃO	-	(0,8)	100,0%	0,0%	-0,1%
DEPRECIACÃO E AMORTIZAÇÃO	(20,8)	(11,1)	-86,7%	-1,6%	-1,0%
RESULTADO LÍQUIDO NA BAIXA DE IMOBILIZADO, IMPAIRMENT E VENDA DE LOJAS	(3,7)	-	-	-0,3%	0,0%
CUSTO COM PLANO DE AÇÕES	(7,4)	-	-	-0,6%	0,0%
TOTAL DESPESAS GERAIS E ADM. EX-DEPR. E AMORT.	(97,4)	(58,8)	-1,5%	-7,3%	-5,1%

EBITDA E LUCRO LÍQUIDO

EBITDA AJUSTADO (com IFRS 16)

(R\$ milhões)

O EBITDA Ajustado da Companhia somou R\$ 122,9 milhões no quarto trimestre, representando uma redução de 3% na comparação anual. A margem EBITDA atingiu 9,3%, 1,7p.p. inferior ao mesmo período do ano anterior.

EBITDA Ajustado (com IFRS 16)	1T26	1T25	1T25 VS 1T26
Lucro (prejuízo) do período	(108,9)	(43,5)	-150%
(+) Resultado financeiro líquido	82,8	50,1	65%
(+) Depreciação e amortização	132,4	124,6	6%
(+/-) Imposto de renda e contribuição social	4,0	(6,1)	165%
EBITDA	110,4	125,1	-12%
Margem EBITDA	8,3%	10,8%	-2,48pp
(+) Outras despesas*	3,7	-	-
(+) Custos com plano de opção de compra de ações (stock option)	7,4	-	-
(+) Despesas com aquisição e incorporação	0,0	0,8	-100%
(+) Despesas pré-operacionais	1,6	0,8	91%
EBITDA Ajustado	122,9	126,7	-3%
Margem EBITDA Ajustada	9,3%	10,9%	-1,66pp

* Considera baixas de ativo imobilizado (sinistro, obsolescência, resultado da venda de ativo e impairment).

EBITDA AJUSTADO (ex-IFRS 16)

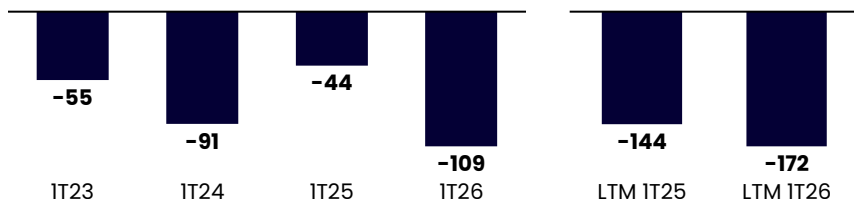
(R\$ milhões)

EBITDA Ajustado (ex-IFRS 16)	1T26	1T25	1T25 VS 1T26
Efeitos IFRS 16	(70,4)	(66,6)	-6%
EBITDA Ajustado ex-efeitos do IFRS16	52,5	60,1	-13%
Margem EBITDA Ajustada ex-efeitos do IFRS16	4,0%	5,2%	-1,2pp

Na visão ex-IFRS, a Companhia registrou EBITDA Ajustado de R\$ 52,5 milhões no trimestre, uma redução de 13% em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA recuou 1,2p.p., encerrando o período em 4,0%.

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

(R\$ milhões)



■ Lucro (Prejuízo) Líquido

A Companhia apurou prejuízo de R\$ 109 milhões no primeiro trimestre de 2026, representando uma retração de R\$ 65 milhões em comparação ao mesmo período de 2025.

ENDIVIDAMENTO

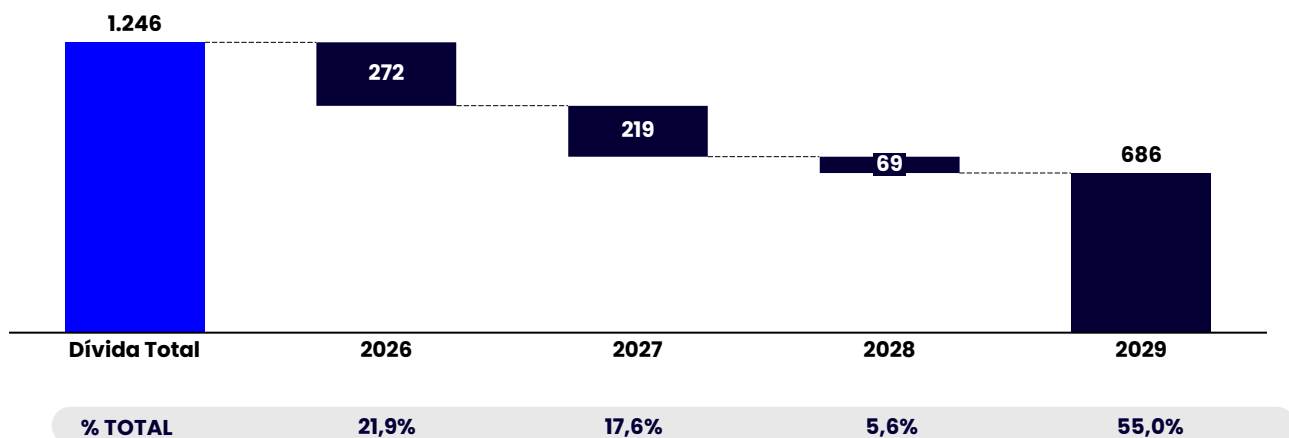
ENDIVIDAMENTO TOTAL

A Companhia encerrou o primeiro trimestre de 2026 com dívida líquida de R\$ 947,1 milhões e alavancagem de 2,1x, excluindo os impactos do IFRS 16. No período, foram amortizados R\$ 11 milhões em dívidas, totalizando R\$ 44 milhões nos últimos 12 meses.

Dívida Líquida	1T23	1T24	1T25	1T26
Empréstimos e Financiamentos	1.098,6	1.791,4	1.118,6	1.246,4
Circulante	172,3	575,2	68,1	270,6
Não circulante	926,3	1.216,2	1.050,5	975,8
Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	457,1	969,1	375,5	299,3
Caixa e equivalentes de caixa e aplicações (circulante)	457,1	968,0	375,1	299,3
Aplicações financeiras (não circulante)	0,0	1,1	0,5	0,0
Endividamento Líquido	641,5	822,3	743,1	947,1
EBITDA AJUSTADO ex IFRS 16 (12M)	345,3	366,6	335,5	455,1
Endividamento Líquido/ EBITDA Ajustado Total (12M)	1,9x	2,2x	2,2x	2,1x

Calendário de Amortização da Dívida¹

(R\$ milhões)

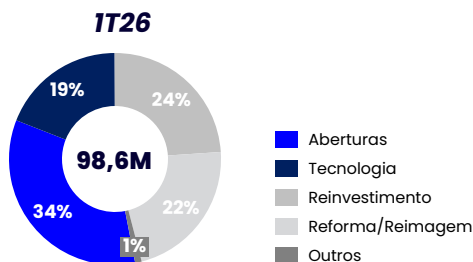


(1) Endividamento não contempla o saldo de MTM do SWAP, com abertura disponível em conta separada no balanço.

CAPEX E FLUXO DE CAIXA

CAPEX

(R\$ milhões) Valores incluem capitalização de juros.



No período, os investimentos da Companhia totalizaram R\$98,6 milhões. O CAPEX do trimestre foi majoritariamente destinado à abertura de lojas previstas para o ano. Iniciamos também nosso plano de renovação do parque existente, com reformas e reimagens, alinhados com o planejamento estratégico de posicionamento das marcas Burger King e Starbucks.

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL AJUSTADO (ex-IFRS 16)

(R\$ milhões)

Fluxo de Caixa Ajustado (ex-IFRS 16)	1T26	1T25	1T26 vs 1T25
EBITDA CONSOLIDADO (as reported)	110,4	125,1	(14,7)
ITENS ENTRE EBITDA E CAIXA GERADO NAS OPERAÇÕES	58,5	41,3	17,1
CAIXA GERADO NAS OPERAÇÕES	168,8	166,5	2,4
VARIAÇÕES DO CAPITAL DE GIRO	(175,5)	(128,6)	(46,8)
CONTAS A RECEBER DE CLIENTES, LÍQUIDOS	11,0	5,7	5,2
ESTOQUES	(59,6)	(30,8)	(28,9)
FORNECEDORES E ALUGUÉIS A PAGAR	(104,1)	(75,9)	(28,1)
SALÁRIOS E ENCARGOS SOCIAIS	9,4	10,6	(1,2)
IMPOSTOS A RECUPERAR	(32,1)	(38,2)	6,1
PAGAMENTO DE JUROS SOBRE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	(43,7)	(51,0)	7,3
PAGAMENTOS DE JUROS SOBRE PASSIVOS DE ARRENDAMENTOS	(7,1)	(6,0)	(1,1)
OUTRAS VARIAÇÕES DE ATIVOS E PASSIVOS	(58,5)	(81,3)	22,8
FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL (as reported)	(115,9)	(100,5)	(15,5)
(-) IFRS 16	(63,3)	(60,5)	(2,8)
(-) PAGAMENTO DE JUROS SOBRE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	43,7	51,0	(7,3)
(-) JUROS CAPITALIZADOS	-	-	-
(-) PAGAMENTO DE DERIVATIVOS	17,4	6,3	11,2
(-) TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS	(3,9)	0,2	(4,1)
(-) JUROS DE CONTINGÊNCIAS	8,8	-	8,8
FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL AJUSTADO	(113,2)	(103,6)	(9,6)
FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTOS (as reported)	92,5	304,7	(212,2)
(+) JUROS CAPITALIZADOS	-	-	-
(-) TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS	(191,1)	(359,4)	168,2
FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTOS AJUSTADO	(98,6)	(54,6)	(44,0)
FLUXO DE CAIXA LIVRE AJUSTADO	(211,8)	(158,2)	(53,6)
FLUXO DE CAIXA DE FINANCIAMENTOS (as reported)	(74,4)	(232,2)	157,8
(+) RECEITA DE APLICAÇÕES FINANCEIRAS	13,8	16,4	(2,6)
(+) PAGAMENTO DE DERIVATIVOS	(17,4)	(6,3)	(11,2)
(+) JUROS DE CONTINGÊNCIAS	(8,8)	-	(8,8)
(+) IFRS 16	63,3	60,5	2,8
(+) PAGAMENTO DE JUROS SOBRE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	(43,7)	(51,0)	7,3
FLUXO DE CAIXA DE FINANCIAMENTOS AJUSTADO	(67,3)	(212,5)	145,2
SALDO INICIAL DE CAIXA	578,4	746,2	(167,8)
SALDO FINAL DE CAIXA	299,3	375,5	(76,2)
AUMENTO (REDUÇÃO) DE CAIXA	(279,1)	(370,7)	91,6

No 1T26, a Companhia apresentou geração de caixa operacional ajustada de -R\$113,2 milhões, uma redução de R\$9,6 milhões em comparação ao 1T25. Esse resultado decorre de um aumento em capital de giro, movido majoritariamente por um aumento em estoques para suportar o crescimento das marcas e contas a pagar com maior sazonalidade do 4Q vs o mesmo período do ano anterior, pelo crescimento da Companhia.

RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES

Em atendimento à Resolução CVM nº 162/2022, a Companhia informa que até 31 de março de 2026, o auditor independente PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes Ltda. (PwC), não prestou serviços adicionais aos contratados para serviços de auditoria externa.

A Companhia adota como procedimento formal consultar os auditores independentes, no sentido de assegurar-se de que a realização da prestação de outros serviços não venha afetar sua independência e objetividade necessária ao desempenho dos serviços de auditoria independente. A política da Companhia na contratação de serviços de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.

Na contratação desses serviços, as políticas adotadas pela Companhia se fundamentam nos princípios que preservam a independência do auditor. Esses princípios consistem, de acordo com os padrões internacionalmente aceitos, em: (a) o auditor não deve auditar o seu próprio trabalho; (b) o auditor não deve exercer função de gerência no seu cliente, e (c) o auditor não deve representar legalmente os interesses de seus clientes."

Diretoria Executiva – ZAMP S.A.

DEFINIÇÕES

App: Funcionalidade que considera os pedidos previamente efetuados pelo aplicativo para retirada em loja;

CRM: Customer Relationship Management – ferramenta para gestão de fluxo de informações captadas de clientes;

Delivery: Entrega do pedido para um destino predefinido pelo cliente;

Drive-thru: Modalidade que permite que os clientes façam pedidos sem sair de seus carros;

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 operacional 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;

Modelos de lojas: (i) Free standings: Lojas de rua com presença de pista drive-thru; (ii) Mall: Lojas localizadas em shopping centers, hipermercados e terminais de aeroportos, rodoviárias, ghost kitchen; (iii) In-line: Lojas com acesso direto a via pública, que possuem salões internos com mesas e assentos e em rodovias sem drive-thru, lojas office;

NRG: Net Restaurants Growth – Crescimento Líquido de Restaurantes;

NPS: Net Promoter Score;

Repasses: Venda de restaurantes próprios para franqueados;

Self ordering kiosks: Totem de autoatendimento;

OPA: Oferta Pública de Ações;

Vendas comparáveis nos mesmos restaurantes ou Same Store Sales (SSS): Seguindo a metodologia de cálculo da RBI, considera as vendas dos restaurantes Burger King® operados pela Zamp abertos, há pelo menos 13 meses, de restaurantes Popeyes® abertos há pelo menos 17 meses. Para Starbucks® abertos há pelo menos 13 meses e restaurantes Subway® abertos há pelo menos 13 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, além de cancelamentos e descontos;

TSA: Transition Services Agreement;

PMI: Post-Merger Integration.

ANEXOS

DRE CONSOLIDADA (IFRS-16)

1T26 e 1T25
(R\$ Milhões)

	1T26	1T25	VAR %
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	1.326,4	1.158,6	14,5%
RECEITA BRUTA DE VENDAS	1.478,0	1.323,8	11,6%
DEDUÇÕES DAS RECEITAS DE VENDAS	(216,2)	(195,6)	-10,5%
RECEITA BRUTA DE PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS	73,1	35,0	109,3%
DEDUÇÕES DAS RECEITAS DE PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS	(8,5)	(4,5)	-89,1%
CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS	(441,8)	(424,4)	-4,1%
LUCRO BRUTO	884,6	734,2	20,5%
TOTAL DESPESAS COM VENDAS	(788,5)	(663,7)	-18,8%
DESPESAS COM PESSOAL	(275,3)	(228,6)	-20,5%
ROYALTIES E MARKETING	(184,7)	(112,3)	-64,5%
DESPESAS COM OCUPAÇÃO E UTILITIES	(99,0)	(90,0)	-10,0%
DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS	(1,6)	(0,8)	-90,9%
DEPRECIações E AMORTIZAÇÕES	(111,7)	(113,5)	1,6%
OUTRAS DESPESAS COM VENDAS	(116,2)	(118,6)	2,0%
TOTAL DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(118,2)	(70,0)	-69,0%
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(86,4)	(58,1)	-48,7%
DESPESAS COM AQUISIÇÃO E INCORPORAÇÃO	-	(0,8)	100,0%
DEPRECIação E AMORTIZAÇÃO	(20,8)	(11,1)	-86,7%
RESULTADO LÍQUIDO NA BAIXA DE IMOBILIZADO, IMPAIRMENT E VENDA DE LOJAS	(3,7)	-	-
CUSTO COM PLANO DE AÇÕES	(7,4)	-	-
TOTAL DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS EX-DEPR. E AMORT.	(97,4)	(58,8)	-65,6%
RESULTADO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	(22,1)	0,5	-4316,6%
RESULTADO FINANCEIRO	(82,8)	(50,1)	-65,2%
DESPESAS FINANCEIRAS	(105,5)	(73,1)	-44,2%
RECEITAS FINANCEIRAS	22,6	23,0	-1,5%
RESULTADO ANTES DO IR E CSLL	(104,9)	(49,6)	-111,4%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(4,0)	6,1	-164,7%
IMPOSTOS DIFERIDOS	(4,0)	6,1	-164,7%
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO PERÍODO	(108,9)	(43,5)	-150,2%

EX-IFRS 16

1T26 e 1T25
(R\$ Milhões)

	1T26	1T25	VAR %
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	1.326,4	1.158,6	14,5%
RECEITA BRUTA DE VENDAS	1.478,0	1.323,8	11,6%
DEDUÇÕES DAS RECEITAS DE VENDAS	(216,2)	(195,6)	-10,5%
RECEITA BRUTA DE PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS	73,1	35,0	109,3%
DEDUÇÕES DAS RECEITAS DE PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS	(8,5)	(4,5)	-89,1%
CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS	(441,8)	(424,4)	-4,1%
LUCRO BRUTO	884,6	734,2	20,5%
TOTAL DESPESAS COM VENDAS	(808,3)	(682,6)	-18,4%
DESPESAS COM PESSOAL	(275,3)	(228,6)	-20,5%
ROYALTIES E MARKETING	(184,7)	(112,3)	-64,5%
DESPESAS COM OCUPAÇÃO E UTILITIES	(168,8)	(155,7)	-8,4%
DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS	(1,6)	(0,8)	-90,9%
DEPRECIações E AMORTIZAÇÕES	(61,7)	(66,7)	7,4%
OUTRAS DESPESAS COM VENDAS	(116,2)	(118,6)	2,0%
TOTAL DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(118,5)	(70,3)	-68,7%
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(87,4)	(59,0)	-48,1%
DESPESAS COM AQUISIÇÃO E INCORPORAÇÃO	-	(0,8)	100,0%
DEPRECIação E AMORTIZAÇÃO	(20,1)	(10,5)	-90,8%
RESULTADO LÍQUIDO NA BAIXA DE IMOBILIZADO, IMPAIRMENT E VENDA DE LOJAS	(3,7)	0,0	-10252,8%
CUSTO COM PLANO DE AÇÕES	(7,4)	-	-
RESULTADO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	(42,2)	(18,6)	-126,1%
RESULTADO FINANCEIRO	(61,1)	(30,6)	-99,7%
DESPESAS FINANCEIRAS	(83,8)	(53,6)	-56,3%
RECEITAS FINANCEIRAS	22,6	23,0	-1,5%
RESULTADO ANTES DO IR E CSLL	(103,3)	(49,2)	-109,7%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(4,5)	6,0	-175,3%
IMPOSTOS DIFERIDOS	(4,5)	6,0	-175,3%
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO PERÍODO	(107,8)	(43,3)	-149,2%

ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL

IT26 e IT25
(R\$ Milhões)

	31/03/2026	31/12/2025	VARR\$	VAR%
ATIVO				
ATIVO CIRCULANTE				
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	110,4	208,3	(97,9)	-47%
TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS	188,9	369,7	(180,7)	-49%
CONTAS A RECEBER	251,8	266,4	(14,6)	-5%
INSTRUMENTOS FINANCEIROS DERIVATIVOS	11,1	6,8	4,4	64%
ESTOQUES	232,2	172,2	60,0	35%
IMPOSTOS A RECUPERAR	112,1	118,3	(6,2)	-5%
DEMAIS CONTAS A RECEBER E PAGAMENTOS ANTECIPADOS	62,4	62,1	0,3	1%
TOTAL DO ATIVO CIRCULANTE	969,0	1.203,7	(234,7)	-20%
ATIVO NÃO CIRCULANTE				
TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS	-	0,5	(0,5)	-100%
IMPOSTOS A RECUPERAR	510,7	470,1	40,6	9%
DEPÓSITOS JUDICIAIS	55,6	53,7	2,0	4%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL DIFERIDOS	2,5	3,1	(0,6)	-19%
DEMAIS CONTAS A RECEBER	25,7	27,8	(2,0)	-7%
ARRENDAMENTO MERCANTIL	749,5	768,3	(18,8)	-2%
IMOBILIZADO	1.367,7	1.368,8	(1,1)	0%
INTANGÍVEL	800,0	813,8	(13,8)	-2%
TOTAL DO ATIVO NÃO CIRCULANTE	3.511,7	3.506,0	5,7	0%
TOTAL DO ATIVO	4.480,7	4.709,7	(229,0)	-5%
			-	-
	31/03/2026	31/12/2025	VAR R\$	VAR %
PASSIVO	3.086,3	3.209,1	(122,7)	-4%
PASSIVO CIRCULANTE				
FORNECEDORES	351,4	483,6	(132,1)	-27%
SALÁRIOS E ENCARGOS SOCIAIS	234,9	197,8	37,0	19%
EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	270,6	284,7	(14,1)	-5%
PASSIVOS DE ARRENDAMENTO	216,3	221,5	(5,2)	-2%
OBRIGAÇÕES CORPORATIVAS	69,1	79,8	(10,7)	-13%
OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS	32,4	31,2	1,3	4%
RECEITA DIFERIDA	28,2	28,5	(0,3)	-1%
INSTRUMENTOS FINANCEIROS DERIVATIVOS	2,5	8,7	(6,2)	-71%
DEMAIS CONTAS A PAGAR	49,0	44,8	4,2	9%
TOTAL DO PASSIVO CIRCULANTE	1.254,5	1.380,6	(126,1)	-9%
PASSIVO NÃO CIRCULANTE				
EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	975,8	972,8	3,0	0%
PROVISÃO PARA DEMANDAS JUDICIAIS	84,6	71,1	13,5	19%
OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS	18,4	11,3	7,2	64%
RECEITA DIFERIDA	21,3	25,8	(4,5)	-17%
PASSIVOS DE ARRENDAMENTO	666,7	678,3	(11,6)	-2%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL DIFERIDOS	17,0	36,4	(19,4)	-53%
INSTRUMENTOS FINANCEIROS DERIVATIVOS	48,0	30,8	17,3	56%
DEMAIS CONTAS A PAGAR	-	2,1	(2,1)	-100%
TOTAL DO PASSIVO NÃO CIRCULANTE	1.831,9	1.828,5	3,4	0%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
CAPITAL SOCIAL	1.911,1	1.911,1	-	0%
RESERVAS DE CAPITAL E PLANO DE OPÇÃO DE AÇÕES	715,3	711,8	3,5	0%
AÇÕES EM TESOURARIA	(54,7)	(54,7)	-	0%
OUTROS RESULTADOS ABRANGENTES	(31,6)	(30,7)	(0,9)	-3%
LUCRO (PREJUÍZO) ACUMULADO	(929,7)	(929,7)	-	0%
RESULTADO DO EXERCÍCIO	(216,0)	(107,1)	(108,9)	-102%
TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.394,3	1.500,6	(106,3)	-7%
TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.480,7	4.709,7	(229,0)	-5%

ANEXOS

FLUXO DE CAIXA

1T26 e 1T25
(R\$ Milhões)

	1T26	1T25	Var R\$	Var %
CAIXA LÍQUIDO ATIVIDADES OPERACIONAIS	(115,9)	(100,5)	(15,5)	15%
CAIXA GERADO NAS OPERAÇÕES	168,8	166,5	2,4	1%
LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(104,9)	(49,6)	(55,3)	111%
DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO DO IMOBILIZADO E INTANGÍVEL	81,8	77,2	4,6	6%
AMORTIZAÇÕES DE ARRENDAMENTOS	50,6	47,4	3,2	7%
JUROS, ENCARGOS, VARIAÇÃO CAMBIAL E MONETÁRIA	74,5	42,3	32,2	76%
OUTROS	66,8	49,2	17,6	36%
PROVISÕES DE BÔNUS	24,1	17,3	6,8	40%
PROVISÃO PARA DEMANDAS JUDICIAIS	28,4	29,9	(1,5)	-5%
REVERSÃO DE PROVISÃO PARA OBSOLESCÊNCIA DOS ESTOQUES	(0,4)	0,4	(0,8)	-180%
RESULTADO NA BAIXA DE ATIVO IMOBILIZADO E INTANGÍVEL	3,7	0,6	3,1	548%
PDD E BAIXA DE ATIVO NÃO FINANCEIRO	3,6	1,0	2,7	277%
CUSTO COM PLANO DE AÇÕES	7,4	-	7,4	-
PROVISÃO PARA IMPAIRMENT	-	-	-	-
VARIAÇÕES NOS ATIVOS E PASSIVOS	(284,8)	(267,0)	(17,8)	7%
VARIAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO	(175,5)	(128,6)	(46,8)	36%
CONTAS A RECEBER DE CLIENTES, LÍQUIDOS	11,0	5,7	5,2	91%
ESTOQUES	(59,6)	(30,8)	(28,9)	94%
FORNECEDORES E ALUGUÉIS A PAGAR	(103,8)	(74,5)	(29,3)	39%
FORNECEDORES CONVENIADOS	(0,2)	(1,4)	1,2	-84%
SALÁRIOS E ENCARGOS SOCIAIS	9,4	10,6	(1,2)	-11%
IMPOSTOS A RECUPERAR	(32,1)	(38,2)	6,1	-16%
PAGAMENTO DE JUROS SOBRE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	(43,7)	(51,0)	7,3	-14%
PAGAMENTOS DE JUROS SOBRE PASSIVOS DE ARRENDAMENTOS	(7,1)	(6,0)	(1,1)	18%
OUTRAS VARIAÇÕES DE ATIVOS E PASSIVOS	(58,5)	(81,3)	22,8	-28%
OBRIGAÇÕES CORPORATIVAS	(10,7)	(7,4)	(3,3)	45%
DEMANDAS JUDICIAIS	(28,4)	(34,9)	6,5	-19%
OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS	(11,5)	(4,3)	(7,2)	167%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL PAGOS	(5,1)	(1,1)	(4,0)	367%
RESULTADO DIFERIDO LÍQUIDO	(4,7)	1,3	(6,0)	-469%
PAGAMENTOS ANTECIPADOS	(0,3)	(33,2)	32,9	-99%
DEMAIS CONTAS A PAGAR	2,1	(1,8)	3,9	-220%
CAIXA LÍQUIDO ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	92,5	304,7	(212,2)	-70%
AQUISIÇÃO DE IMOBILIZADO	(97,9)	(52,2)	(45,7)	87%
AQUISIÇÃO DE INTANGÍVEL	(0,7)	(2,4)	1,7	-69%
APLICAÇÕES E RESGATES EM TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS	191,1	359,4	(168,2)	-47%
CAIXA LÍQUIDO ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	(74,4)	(232,2)	157,8	-68%
PAGAMENTO DE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS (PRINCIPAL)	(11,1)	(171,7)	160,6	-94%
PAGAMENTOS DE PASSIVOS DE ARRENDAMENTOS	(63,3)	(60,5)	(2,8)	5%
AUMENTO (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTES	(97,9)	(28,0)	(69,9)	250%
SALDO INICIAL DE CAIXA E EQUIVALENTES	208,3	48,3	160,0	332%
SALDO FINAL DE CAIXA E EQUIVALENTES	110,4	20,3	90,1	444%

ANEXOS

FORMATO DE LOJA

Total Formatos	BK		PLK		SBUX		SUB		ZAMP		VAR.
	1T26	1T25	1T26	1T25	1T26	1T25	1T26	1T25	1T26	1T25	VAR.
Próprias											
Mall ⁽¹⁾	436	436	87	81	91	95	0	0	614	612	2
Free Standing	240	230	0	0	3	3	0	0	243	233	10
In Line	19	19	0	0	17	16	0	0	36	35	1
Franquias											
Franchisee	287	274	8	8	0	0	1458	1518	1753	1800	-47
Total	982	959	95	89	111	114	1458	1518	2646	2680	-34

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



zamp

EARNINGS RELEASE

1Q26

zamp

HIGHLIGHTS (1Q26 vs 1Q25)

- »» NET OPERATING REVENUE OF R\$ 1.3 BILLION IN THE QUARTER (+15% VS. 1Q25);
- »» 28.3% GROWTH IN DIGITAL SALES (KIOSK, DELIVERY, APP), WHICH ACCOUNTED FOR 60.6% OF COMPANY REVENUE.
- »» SAME-STORE SALES OF 6.0% FOR BURGER KING®, 25.4% FOR POPEYES®, 11.6% FOR STARBUCKS® AND 20.6% FOR SUBWAY®;
- »» ADJUSTED EBITDA OF R\$ 123 MILLION, A 2.9% YoY DECREASE;
- »» GROSS MARGIN OF 66.7% (+333bps VS 1Q25);
- »» NET DEBT REACHED R\$ 947.1 MILLION AND LEVERAGE AT 2.1X;

SUBSEQUENT EVENT

Issuance of Book-Entry Commercial Paper

In April 2026, the Company redeemed the 12th debenture issue and, as a result, also in April 2026, issued the 3rd series of Book-Entry Commercial Notes, in a single series, totaling R\$500,000 with a par value of R\$1 per note, which were credited to the Company's bank account.

The term is 2 years from the date of issuance, maturing in April 2028, with covenants similar to those of the Company's other financial debts.

The funds raised will be used for general corporate purposes, including, but not limited to, strengthening working capital, paying obligations, and making investments in expansion and/or in the ordinary course of the Company's business.

The Company's Management assessed that this event does not affect the information presented in the individual and consolidated quarterly financial statements for the period ended March 31, 2026.

Resolutions of the Extraordinary and Ordinary General Meeting

At the Extraordinary and Ordinary General Meeting held in April 2026, the financial statements, the Management Report, and the directors' accounts for the fiscal year ended December 31, 2025, were approved, as well as the appropriation of net income, with the loss carried forward to retained earnings, and no dividends distributed.

On that same date, the consolidation of all common shares issued by the Company was approved, at a ratio of 1,000 shares to 1 share, without changing the amount of the capital stock.

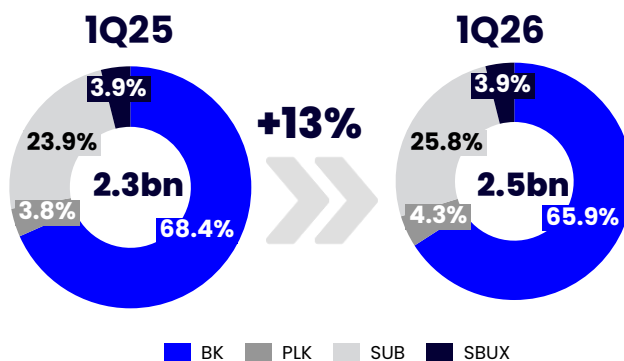
Additionally, matters related to corporate governance were approved, including the composition of the Board of Directors and the total annual compensation of the management for the 2026 fiscal year.

ZAMP CONSOLIDATED INDICATORS

FINANCIAL HIGHLIGHTS - R\$ million (CONSOLIDATED)

	1Q26	1Q25	VAR%
NET OPERATING REVENUE	1,326.4	1,158.6	14.5%
COGS	(441.8)	(424.4)	4.1%
% OF NET OPERATING REVENUE	33.3%	36.6%	-333bps
ADJUSTED EBITDA	122.9	126.7	-2.9%
% OF NET OPERATING REVENUE	9.3%	10.9%	-166bps
ADJUSTED EBITDA EX-IFRS 16	52.5	60.1	-12.6%
% OF NET OPERATING REVENUE	4.0%	5.2%	-123bps
NET INCOME (LOSS)	(108.9)	(43.5)	150.2%
NET INCOME (LOSS) EX-IFRS 16	(107.8)	(43.3)	149.2%
GROSS DEBT	1,246.4	1,118.6	11.4%
NET DEBT (EX-IFRS 16)	947.1	743.1	27.5%
SHAREHOLDERS' EQUITY	1,394.3	1,519.1	-8.2%

SYSTEM-WIDE SALES¹



With all four brands integrated into its portfolio, the Zamp ecosystem generated gross revenue of R\$ 2.5 billion in the first quarter of 2026, a 13% increase versus the same quarter of the prior year, which already included the Subway® and Starbucks® operations.

The expansion of the consolidated gross margin reflects the revenue management strategy that the Company continues to adopt as a way to mitigate the impacts of inflationary pressure. In addition, the diversification of the Company's revenue, with greater service revenue from Subway operations, contributes to further dilution of the cost of goods sold on a consolidated basis.

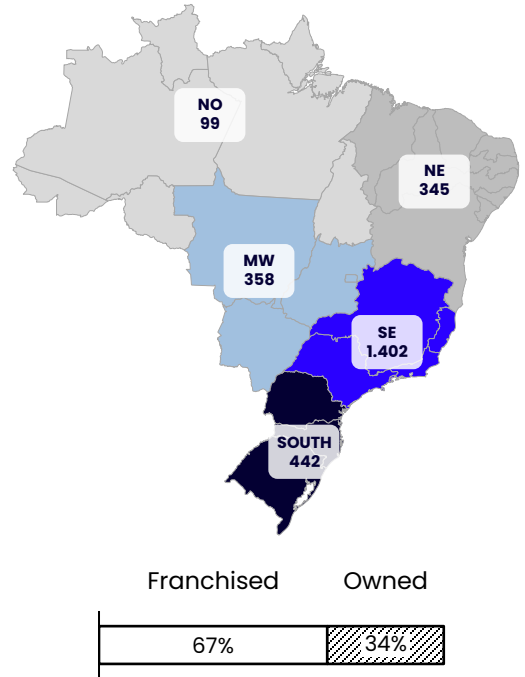
Lastly, Adjusted EBITDA totaled R\$ 122.9 million for the period, a 2.9% decrease versus the same quarter of 2025, driven by higher SG&A investments aimed at delivering a better customer experience as well as strengthening the corporate structure to support the growth of the new brands.

(1) System-Wide Sales: sum of sales from owned and franchised stores; considers the total annual amount transacted across all brands, excluding cancellations and discounts.

STORE PORTFOLIO

ZAMP SYSTEM

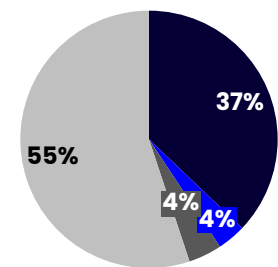
# LOJAS POR MARCA (fim do período)	1Q26	1Q25	VAR
BURGER KING	982	959	23
COMPANY-OWNED RESTAURANTS	695	685	10
FRANCHISED RESTAURANTS	287	274	13
POPEYES	95	89	6
COMPANY-OWNED RESTAURANTS	87	81	6
FRANCHISED RESTAURANTS	8	8	0
STARBUCKS	111	114	-3
COMPANY-OWNED RESTAURANTS	111	114	-3
FRANCHISED RESTAURANTS	0	0	0
SUBWAY	1,458	1,518	-60
COMPANY-OWNED RESTAURANTS	0	0	0
FRANCHISED RESTAURANTS	1,458	1,518	-60
ZAMP	2,646	2,680	-34
COMPANY-OWNED RESTAURANTS	893	880	13
FRANCHISED RESTAURANTS	1,753	1,800	-47



FOOTPRINT

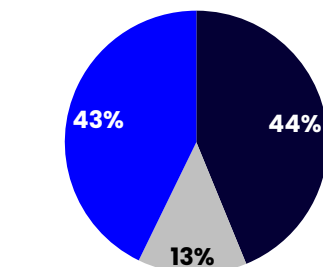
TOTAL 2,646

DISTRIBUTION BY BRAND



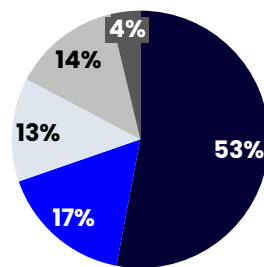
■ Burger King*
 ■ Starbucks*
 ■ Popeyes*
 ■ Subway*

DISTRIBUTION BY FORMAT¹



■ Mall
 ■ Free Standing
 ■ In-Line

GEOGRAPHIC DISTRIBUTION



■ SE
 ■ NE
 ■ N
 ■ S
 ■ CW

At the end of 1Q26, Zamp had 2,646 units in operation, including company-owned and franchised stores, distributed across the four brands that make up its portfolio. With a presence throughout Brazil and operation in multiple formats, the Company ensures nationwide reach, contributing to more decisive strategic decisions and more efficient capital management.

(1) Mall format includes Food Court, Airport, University and Ghost Kitchen stores; Office stores and stores on highways without drive-thru are considered In-Line.



BURGER KING®

PORTFOLIO

Burger King® closed the quarter with 982 restaurants in operation, comprising 695 company-owned units – following the opening of 1 new store and the closure of 1 store – and 287 franchised, with 5 store openings and 2 closures, resulting in a net reduction of 3 units in the period.

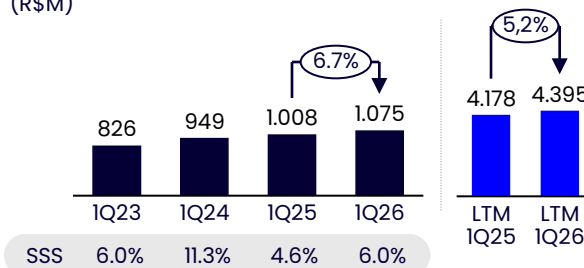
OPERATIONAL HIGHLIGHTS	IQ26	IQ25	VAR.
# TOTAL RESTAURANTS	982	959	6
COMPANY-OWNED RESTAURANTS			
# COMPANY-OWNED RESTAURANTS BEGINNING OF PERIOD	695	697	(2)
NEW RESTAURANT OPENINGS	1	-	1
RESTAURANT CLOSURES	(1)	(11)	10
RESTAURANT ACQUISITIONS / TRANSFERS	-	(1)	1
# COMPANY-OWNED RESTAURANTS END OF PERIOD	695	685	10
FRANCHISED RESTAURANTS			
# FRANCHISED RESTAURANTS BEGINNING OF PERIOD	290	273	-
NEW RESTAURANT OPENINGS	2	2	-
RESTAURANT CLOSURES	(5)	(2)	(3)
RESTAURANT ACQUISITIONS / TRANSFERS	-	1	(1)
# FRANCHISED RESTAURANTS END OF PERIOD	287	274	(4)

RESTAURANT SALES

Burger King® closed another quarter with growth in restaurant sales, reaching R\$1.1 billion in net sales – an increase of 6.7% compared to IQ25. Over the trailing 12 months, revenue totaled R\$4.4 billion, representing a 5.2% increase versus the same period last year.

In the quarter, the brand recorded SSS of 6.0%, improving 60bps vs. 4Q25, which had ended at 5.4% SSS.

Restaurant Net Sales (R\$M)



CAMPAIGNS

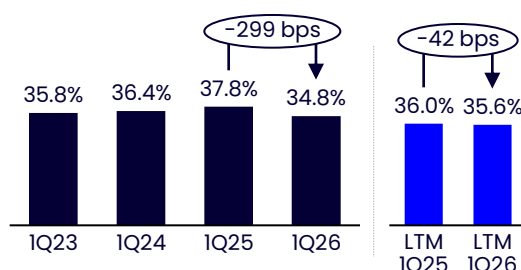
With a focus on expanding the premium portfolio as a margin growth driver, Burger King® launched the Kings Bacon platform, providing an indulgent and flavorful experience. In desserts, the quarter saw the launch of BK Mix Bischoff®, strengthening collaborations with recognized brands and driving traffic to restaurants. On the kids platform, the quarter featured Teenage Mutant Ninja Turtles and Cartoon campaigns, as well as Clash Royale, focused on reaching the teen audience.



GROSS MARGIN

Burger King ended the quarter with 65.2% gross margin, a 300bps improvement versus IQ25. This result reflects the positive impact of the margin recovery strategy through revenue management, mitigating inflationary pressure on protein. On a trailing 12-month basis, gross margin closed with a 42bps increase, evidencing commercial discipline and operational management efficiency.

Cost of Goods Sold (% Restaurant Net Sales)





POPEYES®

PORTFOLIO

Popeyes® closed the quarter with 95 restaurants in operation, comprising 87 company-owned units and 8 franchised. Another significant quarter of sales growth, with unit economics levels that give us confidence to resume expansion, as already initiated in 2025.

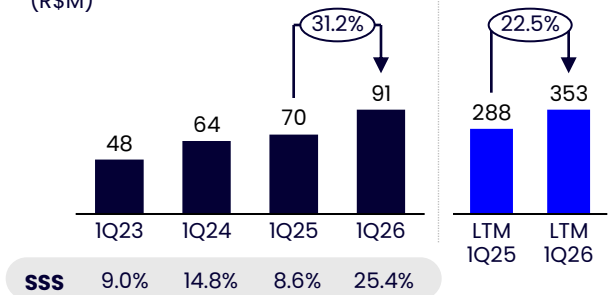
OPERATIONAL HIGHLIGHTS	1Q26	1Q25	VAR.
# TOTAL RESTAURANTS	95	89	6
COMPANY-OWNED RESTAURANTS			
# COMPANY-OWNED RESTAURANTS BEGINNING OF PERIOD	87	85	2
NEW RESTAURANT OPENINGS	-	-	-
RESTAURANT CLOSURES	-	(4)	4
# COMPANY-OWNED RESTAURANTS END OF PERIOD	87	81	6
FRANCHISED RESTAURANTS			
# FRANCHISED RESTAURANTS BEGINNING OF PERIOD	8	8	-
NEW RESTAURANT OPENINGS	-	-	-
RESTAURANT CLOSURES	-	-	-
# FRANCHISED RESTAURANTS END OF PERIOD	8	8	-

RESTAURANT SALES

Popeyes® recorded net revenue of R\$91 million in the quarter, representing 31.2% growth versus the same period last year. Over the trailing 12 months, revenue reached R\$353 million, up 22.5% versus the comparable period.

The brand closed another quarter with double-digit growth, reinforcing the strength of its performance and the consistency of its market execution. The result evidences the ability to sustain the new level of brand recognition, with traffic driven by the successful and lasting "Molhão" strategy.

Restaurant Net Sales (R\$M)



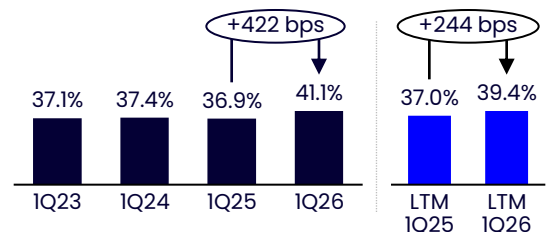
CAMPAIGNS

Complementing the "Molhão" platform – a strong customer engagement driver – the brand launched a new cheddar-flavored sauce. Additionally, the quarter featured the return of gouda cheese pillows, bringing a new side option.

GROSS MARGIN

As a result of high demand, the brand resorted to contingency raw material in the quarter, which temporarily increased its COGS. This led to a contraction in gross margin in the quarter, with a 422bps increase in cost of goods sold. For the trailing 12 months, the increase was 244bps, closing the period with 60.6% gross margin.

Cost of Goods Sold (% Restaurant Net Sales)

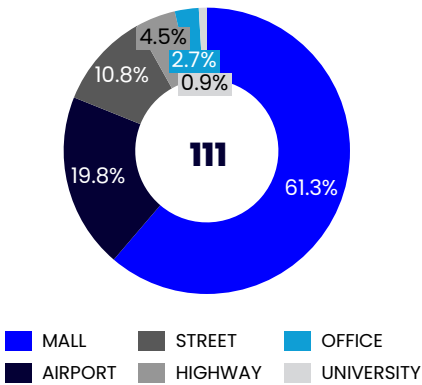




STARBUCKS®



Footprint by format



RESTAURANT SALES

After completing a full year at the helm of Starbucks® operations in Brazil, the Company continues to achieve significant growth results. The 111 stores in the current portfolio posted another period of double-digit SSS growth, with an 11.6% increase in the quarter, confirming the effectiveness of the operational restructuring strategy under Zamp's management. In addition to the brand revitalization initiatives we had already been implementing—such as inventory normalization, store refurbishment, and restoration of service levels—the quarter was marked by the continuation of a comprehensive menu overhaul, introducing new offerings that align with Brazilian consumer habits.

Net restaurant sales totaled R\$ 95 million for the period, representing an increase of R\$ 44 million compared to the same quarter of the previous year.

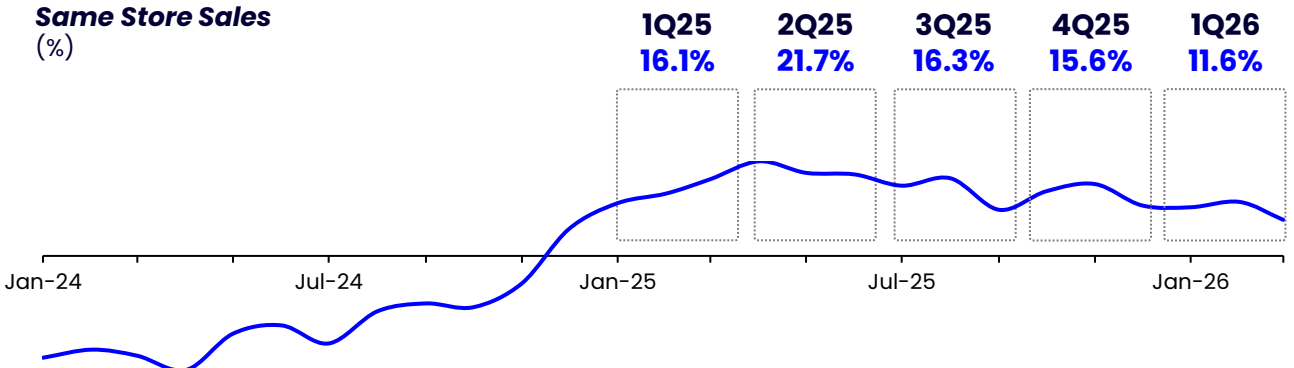
CAMPAIGNS

The quarter featured a series of new product launches, notably the Pistachio line—a current trend in Brazil—as well as Shaken Espresso, which offers three flavors of iced coffee with hazelnut milk, and Frozen Lemonade with strawberry and pitaya.

Furthermore, as a way to engage consumers through social media and drive traffic to stores, the brand launched the Caramel Macchiato Day campaign, where customers received a free drink for posting on their social media.



Same Store Sales (%)





SUBWAY®

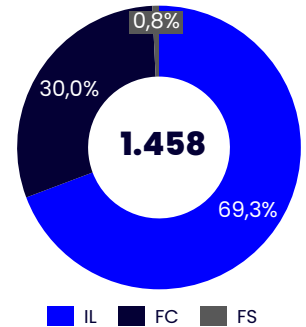
RESTAURANT SALES

The Company has made consistent progress in repositioning the Subway® brand in Brazil, which has had a positive impact on its results. Same-store sales (SSS) continued their trend of significant growth, reaching approximately 21% in 1Q26. With this performance, the Subway® system totaled R\$ 656.6 million in gross sales for the quarter.

The commercial strategy adopted since the start of operations under the Company's management continues to prove effective in driving sales, with platforms such as Subway Series—targeting indulgence occasions—as well as “2 Subs for,” aimed at providing an affordable alternative. Digital channels also played an important role in this result, with growth in both SSS and traffic.

During the quarter, 9 new locations were opened, and 5 operations were discontinued, all managed by franchisees, totaling 1,458 restaurants at the end of the period.

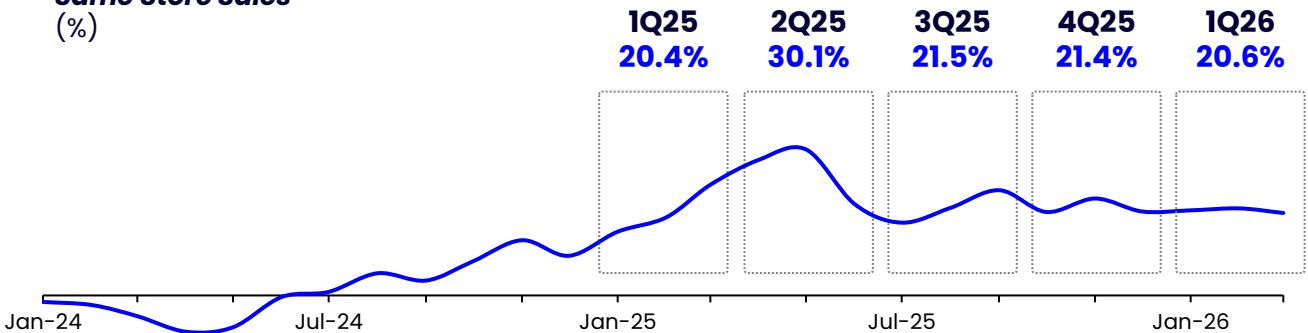
Footprint por formato



CAMPAIGNS

The Company remains consistent in its strategy of making efficient investments in *marketing*, increasing sales, and generating value for the franchisee ecosystem. In this regard, we have reinforced Sub of the Day as an entry-level platform, featuring a promotional flavor for each day of the week, aiming for competitiveness and increased frequency. As for Subway Series, an indulgence platform aimed at boosting average ticket size and brand positioning, we launched the Double Chicken flavor, which is proving to be a very effective move.

Same Store Sales (%)

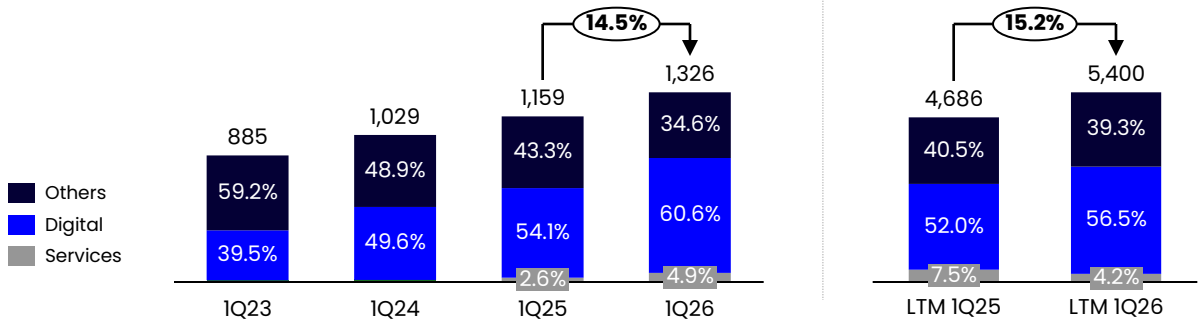




zamp

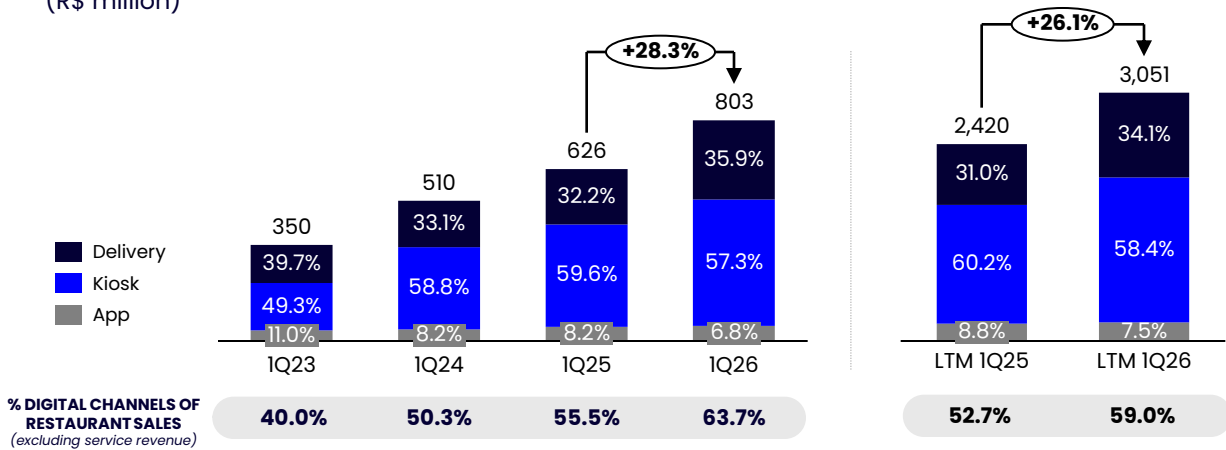
NET REVENUE

Total Net Operating Revenue⁽¹⁾ (R\$ million)



The Company achieved net operating revenue of R\$1.3 billion in the first quarter of 2026, a 15% increase versus the same period last year. The last twelve months delivered R\$5.4 billion, representing growth of 15.2%.

Restaurant Digital Sales (R\$ million)



Continuing the strategy of integrating the physical and digital experience in our restaurants, the Company delivered another quarter of progress in digital channels – including delivery, app, and self-service kiosks – which represented 60.6% of total revenue, totaling R\$803 million in sales, a 28.3% increase versus 1Q25.

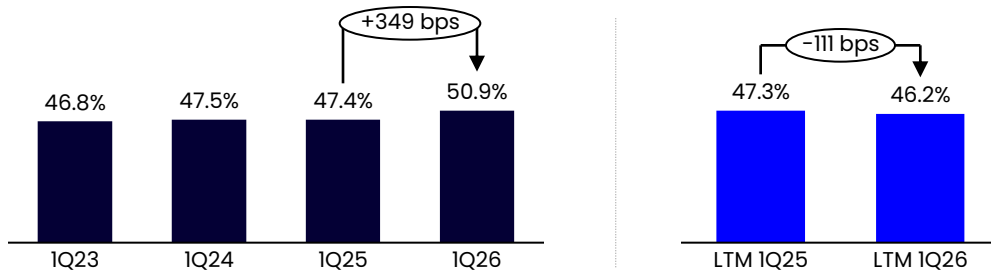
The delivery channel continues to gain relevance, accounting for 35.9% of the Company's digital sales, a 43% increase year-over-year. In addition, kiosks grew 23% year-over-year, representing 57.3% of total digital sales.

(1) Service revenue reported separately starting in 2024 due to the line's relevance with the addition of Subway® to the portfolio.

SELLING EXPENSES

In 1Q26, restaurant selling expenses, excluding depreciation and amortization and pre-operating expenses, represented 50.9% of net revenue, an increase of 349 bps versus the same period last year. This increase is mainly due to the reclassification of marketing expenses from digital channels – included in Take Rate expenses with aggregators – which were previously recorded under Third-Party Services and are now booked under Marketing. In addition, the Company increased investment in personnel expenses as part of its strategy to deliver a better customer experience. Also, for the quarter, non-recurring expenses from the Starbucks integration and Burger King acquisition liabilities accounted for ~100bps of the reported increase.

% of Net Operating Revenue



Selling Expenses Breakdown

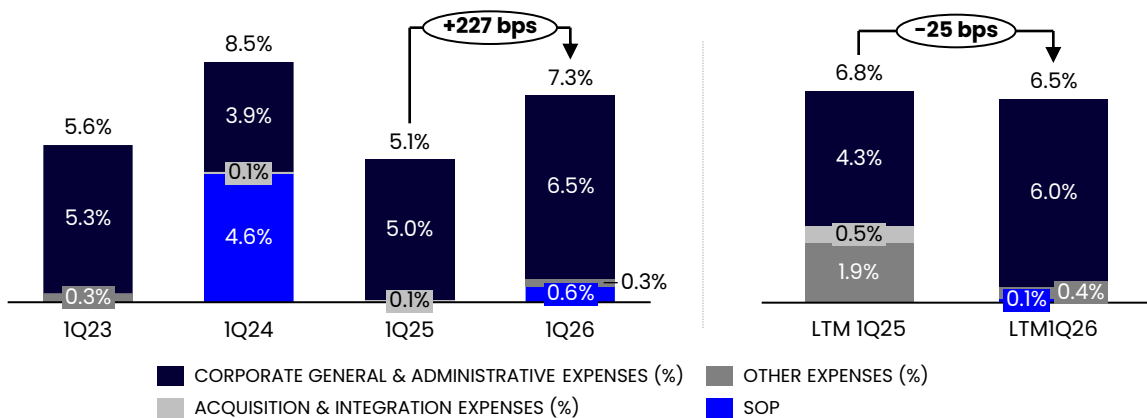
(R\$ million)	1Q26	1Q25	VAR %	1Q26 %NR	1Q25 %NR
NET OPERATING REVENUE	1,326.4	1,158.6	14.5%	100%	100%
TOTAL SELLING EXPENSES	(788.5)	(663.7)	-18.8%	-59.4%	-57.3%
PERSONNEL EXPENSES	(275.3)	(228.6)	-20.5%	-20.8%	-19.7%
ROYALTIES & MARKETING	(184.7)	(112.3)	-64.5%	-13.9%	-9.7%
OCCUPANCY & UTILITIES	(99.0)	(90.0)	-10.0%	-7.5%	-7.8%
PRE-OPERATING EXPENSES	(1.6)	(0.8)	-90.9%	-0.1%	-0.1%
DEPRECIATION & AMORTIZATION	(111.7)	(113.5)	1.6%	-8.4%	-9.8%
OTHER SELLING EXPENSES	(116.2)	(118.6)	2.0%	-8.8%	-10.2%
TOTAL SELLING EXPENSES EX. PRE-OPER. & D&A	(675.3)	(549.4)	22.9%	-50.9%	-47.4%

GENERAL & ADMINISTRATIVE EXPENSES

General and administrative expenses, excluding depreciation and amortization, accounted for 7.3% of net operating revenue in 1Q26, an increase of 227 bps versus 1Q25, driven by greater investment in the corporate structure to strengthen teams and support brand growth. In addition, on a non-recurring basis, the Company implemented a new Stock Option program and recorded a write-down of fixed assets, normal in the course of business.

On a last-twelve-months basis, general and administrative expenses represented 6.5% of revenue, growth of 25 bps year-over-year, mainly reflecting the reduction of expenses associated with the transition of the new brands incurred in the prior period, offset by the strengthening of the corporate structure.

% of Net Operating Revenue



General & Administrative Expenses Breakdown

(R\$ million)	1Q26	1Q25	VAR %	1Q26 %NR	1Q25 %NR
NET OPERATING REVENUE	1,326.4	1,158.6	14.5%	100%	100%
TOTAL GENERAL & ADMINISTRATIVE EXPENSES	(118.2)	(70.0)	-69.0%	-8.9%	-6.0%
GENERAL & ADMINISTRATIVE EXPENSES	(86.4)	(58.1)	-48.7%	-6.5%	-5.0%
ACQUISITION & INTEGRATION EXPENSES	-	(0.8)	100.0%	0.0%	-0.1%
DEPRECIATION & AMORTIZATION	(20.8)	(11.1)	-86.7%	-1.6%	-1.0%
NET RESULT ON FIXED ASSET WRITE-OFF, IMPAIRMENT AND SALE OF STORES	(3.7)	-	-	-0.3%	0.0%
STOCK OPTION PLAN COST	(7.4)	-	-	-0.6%	0.0%
TOTAL G&A EX. D&A	(97.4)	(58.8)	-1.5%	-7.3%	-5.1%

EBITDA AND NET INCOME

ADJUSTED EBITDA (with IFRS 16)

(R\$ million)

The Company's Adjusted EBITDA totaled R\$122.9 million in the quarter, a 3% decrease year-over-year. EBITDA margin reached 9.3%, 1.7p.p. lower than the same period last year.

Adjusted EBITDA (with IFRS 16)	1Q26	1Q25	1Q25 VS 1Q26
Net income (loss) for the period	(108.9)	(43.5)	-150%
(+) Net financial result	82.8	50.1	65%
(+) Depreciation and amortization	132.4	124.6	6%
(+/-) Income tax and social contribution	4.0	(6.1)	165%
EBITDA	110.4	125.1	-12%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>8.3%</i>	<i>10.8%</i>	<i>-2.48pp</i>
(+) Other expenses*	3.7	-	-
(+) Stock option plan costs	7.4	-	-
(+) Acquisition and integration expenses	0.0	0.8	-100%
(+) Pre-operating expenses	1.6	0.8	91%
Adjusted EBITDA	122.9	126.7	-3%
Adjusted EBITDA Margin	9.3%	10.9%	-1.66pp

* Includes write-downs of fixed assets (loss event, obsolescence, asset sale results, and impairment).

ADJUSTED EBITDA (ex-IFRS 16)

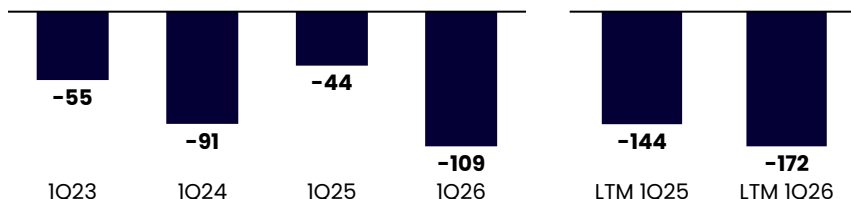
(R\$ million)

Adjusted EBITDA (ex-IFRS 16)	1Q26	1Q25	1Q25 VS 1Q26
IFRS 16 Effects	(70.4)	(66.6)	-6%
Adjusted EBITDA ex-IFRS 16 effects	52.5	60.1	-13%
<i>Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS 16 effects</i>	<i>4.0%</i>	<i>5.2%</i>	<i>-1.2pp</i>

On an ex-IFRS basis, the Company recorded Adjusted EBITDA of R\$52.5 million in the quarter, a 13% decline versus the same period last year. EBITDA margin contracted 1.2p.p., closing the period at 4.0%.

NET INCOME (LOSS)

(R\$ million)



■ Net Income (Loss)

The Company recorded a loss of R\$109 million in the first quarter of 2026, a R\$65 million decline versus the same period in 2025.

DEBT

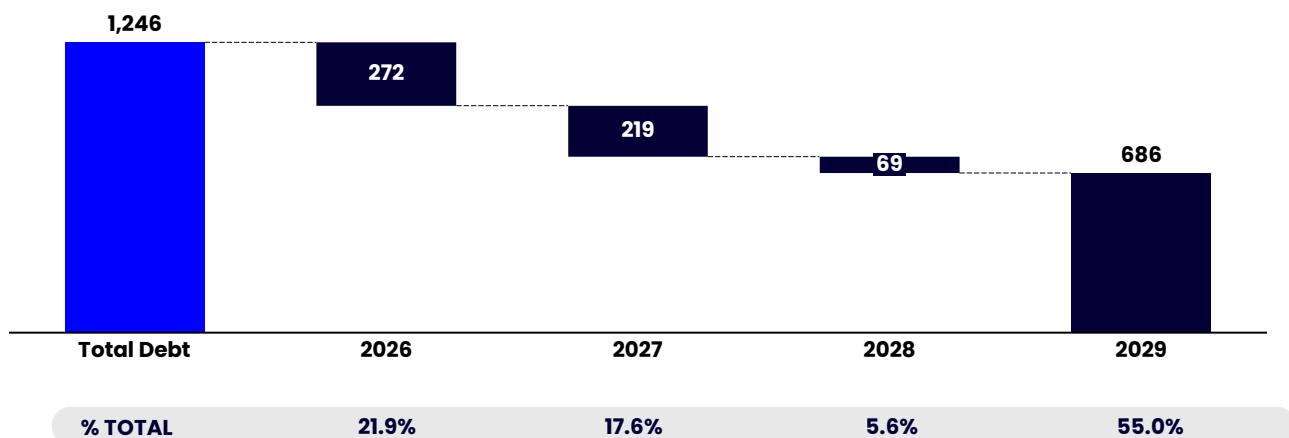
TOTAL DEBT

The Company ended the first quarter of 2026 with net debt of R\$ 947.1 million and a leverage ratio of 2.1x, excluding the impacts of IFRS 16. During the period, R\$ 11 million in debt was repaid, totaling R\$ 44 million over the past 12 months.

Net Debt	1Q23	1Q24	1Q25	1Q26
Loans and Financing	1,098.6	1,791.4	1,118.6	1,246.4
Current Assets	172.3	575.2	68.1	270.6
Non-current	926.3	1,216.2	1,050.5	975.8
Cash, cash equivalents, and short-term investments	457.1	969.1	375.5	299.3
Cash, cash equivalents, and short-term investments (current assets)	457.1	968.0	375.1	299.3
Financial investments (non-current)	0.0	1.1	0.5	0.0
Net Debt	641.5	822.3	743.1	947.1
Adjusted EBITDA excluding IFRS 16 (12M)	345.3	366.6	335.5	455.1
Net Debt / Total Adjusted EBITDA (12M)	1.9x	2.2x	2.2x	2.1x

Debt Amortization Schedule¹

(R\$ million)

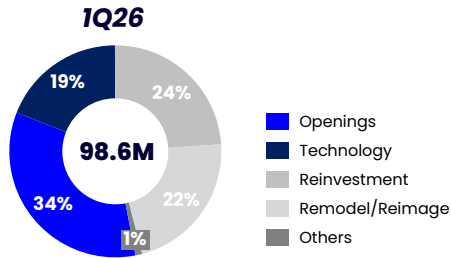


(1) Debt does not include the MTM balance of the swap, which is recorded in a separate account on the balance sheet.

CAPEX AND CASHFLOW

CAPEX

(R\$ milhões) Amounts include interest capitalization.



During the period, the Company's investments totaled R\$98.6 million. The quarter's CAPEX was primarily allocated to the store openings planned for the year. Furthermore, we've started a plan to renovate our existing store network through renovations and rebranding, in line with our strategic plan of brand positioning for Burger King and Starbucks.

ADJUSTED OPERATING CASH FLOW (excluding IFRS 16)

(R\$ million)

Adjusted Cash Flow (ex-IFRS 16)

	1Q26	Q1 2025	1Q26 vs 1Q25
CONSOLIDATED EBITDA (as reported)	110.4	125.1	(14.7)
ITEMS BETWEEN EBITDA AND CASH FLOW FROM OPERATIONS	58.5	41.3	17.1
CASH GENERATED FROM OPERATIONS	168.8	166.5	2.4
CHANGES IN WORKING CAPITAL	(175.5)	(128.6)	(46.8)
ACCOUNTS RECEIVABLE FROM CUSTOMERS, NET	11.0	5.7	5.2
INVENTORIES	(59.6)	(30.8)	(28.9)
SUPPLIERS AND RENT PAYABLE	(104.1)	(75.9)	(28.1)
SALARIES AND SOCIAL SECURITY CONTRIBUTIONS	9.4	10.6	(1.2)
TAXES RECOVERABLE	(32.1)	(38.2)	6.1
INTEREST PAYMENTS ON LOANS AND FINANCING	(43.7)	(51.0)	7.3
INTEREST PAYMENTS ON LEASE LIABILITIES	(7.1)	(6.0)	(1.1)
OTHER CHANGES IN ASSETS AND LIABILITIES	(58.5)	(81.3)	22.8
OPERATING CASH FLOW (as reported)	(115.9)	(100.5)	(15.5)
(-) IFRS 16	(63.3)	(60.5)	(2.8)
(-) INTEREST PAYMENTS ON LOANS AND FINANCING	43.7	51.0	(7.3)
(-) CAPITALIZED INTEREST	-	-	-
(-) PAYMENTS ON DERIVATIVES	17.4	6.3	11.2
(-) SECURITIES	(3.9)	0.2	(4.1)
(-) CONTINGENT INTEREST	8.8	-	8.8
ADJUSTED OPERATING CASH FLOW	(113.2)	(103.6)	(9.6)
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES (as reported)	92.5	304.7	(212.2)
(+) CAPITALIZED INTEREST	-	-	-
(-) SECURITIES	(191.1)	(359.4)	168.2
ADJUSTED CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES	(98.6)	(54.6)	(44.0)
ADJUSTED FREE CASH FLOW	(211.8)	(158.2)	(53.6)
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES (as reported)	(74.4)	(232.2)	157.8
(+) INCOME FROM FINANCIAL INVESTMENTS	13.8	16.4	(2.6)
(+) PAYMENTS ON DERIVATIVES	(17.4)	(6.3)	(11.2)
(+) INTEREST ON CONTINGENCIES	(8.8)	-	(8.8)
(+) IFRS 16	63.3	60.5	2.8
(+) INTEREST PAYMENTS ON LOANS AND FINANCING	(43.7)	(51.0)	7.3
ADJUSTED CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES	(67.3)	(212.5)	145.2
BEGINNING CASH BALANCE	578.4	746.2	(167.8)
ENDING CASH BALANCE	299.3	375.5	(76.2)
INCREASE (DECREASE) IN CASH	(279.1)	(370.7)	91.6

In 1Q26, the Company reported adjusted operating cash flow of -R\$113.2 million, a decrease of R\$9.6 million compared to 1Q25. This result stems from an increase in working capital, driven primarily by higher inventory levels to support brand growth and accounts payable with greater seasonality in 4Q compared to the same period last year, due to the Company's growth.

RELATIONSHIP WITH INDEPENDENT AUDITORS

In compliance with CVM Resolution No. 162/2022, the Company informs that, as of March 31st, 2026, the independent auditor PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes Ltda. (PwC) has not provided any services in addition to those contracted for external audit services.

The Company has adopted a formal procedure of consulting with independent auditors to ensure that the provision of other services does not affect their independence and objectivity necessary for the performance of independent audit services. The Company's policy on contracting independent audit services ensures that there is no conflict of interest, loss of independence, or objectivity.

When hiring these services, the policies adopted by the Company are based on principles that preserve the auditor's independence. These principles consist, in accordance with internationally accepted standards, of: (a) the auditor should not audit his own work; (b) the auditor should not perform management functions for his client, and (c) the auditor should not legally represent the interests of his clients."

Executive Board – Zamp S.A.

DEFINITIONS

App: Functionality that considers orders previously placed through the app for in-store pickup;

CRM: Customer Relationship Management – tool for managing the flow of information captured from customers;

Delivery: Delivery of the order to a destination predefined by the customer;

Drive-thru: A method that allows customers to place orders without leaving their cars;

Adjusted EBITDA: a non-accounting measure prepared by the Company, which corresponds to EBITDA adjusted for pre-operating expenses, acquisition and merger expenses, and other expenses that, in the opinion of the Company's management, are not part of normal business operations and/or distort the analysis of the Company's operating performance, including: (i) write-offs of fixed assets (claims, obsolescence, results from the sale of assets, and impairment provisions); and (ii) stock plan costs;

Store models: (i) Free standing: Street stores with drive-thru lanes; (ii) Mall: Stores located in shopping centers, hypermarkets, and airport terminals, bus stations, ghost kitchens; (iii) In-line: Stores with direct access to public roads, which have indoor dining areas with tables and seats and are located on highways without drive-thru, office stores;

NRG: Net Restaurants Growth;

NPS: Net Promoter Score;

Transfers: Sale of company-owned restaurants to franchisees;

Self-ordering kiosks: Self-service kiosks;

OPA: Public Offering of Shares;

Comparable sales in the same restaurants or Same Store Sales (SSS): Following RBI's calculation methodology, it considers sales from Burger King® restaurants operated by Zamp that have been open for at least 13 months, and Popeyes® restaurants that have been open for at least 17 months. For Starbucks® restaurants open for at least 13 months and Subway® restaurants open for at least 13 months, in relation to the same period of the previous year. In addition, restaurants closed for more than 7 consecutive days within a month are excluded from the comparable base, as well as cancellations and discounts;

TSA: Transition Services Agreement;

PMI: Post-Merger Integration.

APPENDIX

CONSOLIDATED P&L (IFRS-16)

1Q26 and 1Q25
(R\$ Millions)

	1Q26	1Q25	VAR %
NET OPERATING REVENUE	1,326.4	1,158.6	14.5%
GROSS SALES REVENUE	1,478.0	1,323.8	11.6%
DEDUCTIONS FROM SALES REVENUE	(216.2)	(195.6)	-10.5%
GROSS SERVICE REVENUE	73.1	35.0	109.3%
DEDUCTIONS FROM SERVICE REVENUE	(8.5)	(4.5)	-89.1%
COST OF GOODS SOLD	(441.8)	(424.4)	-4.1%
GROSS PROFIT	884.6	734.2	20.5%
TOTAL SELLING EXPENSES	(788.5)	(663.7)	-18.8%
PERSONNEL EXPENSES	(275.3)	(228.6)	-20.5%
ROYALTIES & MARKETING	(184.7)	(112.3)	-64.5%
DESPESAS COM OCUPAÇÃO E UTILITIES	(99.0)	(90.0)	-10.0%
PRE-OPERATING EXPENSES	(1.6)	(0.8)	-90.9%
DEPRECIATION & AMORTIZATION	(111.7)	(113.5)	1.6%
OTHER SELLING EXPENSES	(116.2)	(118.6)	2.0%
TOTAL G&A EXPENSES	(118.2)	(70.0)	-69.0%
G&A EXPENSES	(86.4)	(58.1)	-48.7%
ACQUISITION & INTEGRATION EXPENSES	-	(0.8)	100.0%
DEPRECIATION & AMORTIZATION	(20.8)	(11.1)	-86.7%
NET RESULT ON FIXED ASSET WRITE-OFF, IMPAIRMENT AND SALE OF STORES	(3.7)	-	-
STOCK OPTION PLAN COST	(7.4)	-	-
TOTAL G&A EXPENSES EX. D&A	(97.4)	(58.8)	-65.6%
OPERATING RESULT BEFORE FINANCIAL RESULT	(22.1)	0.5	-4316.6%
FINANCIAL RESULT	(82.8)	(50.1)	-65.2%
FINANCIAL EXPENSES	(105.5)	(73.1)	-44.2%
FINANCIAL INCOME	22.6	23.0	-1.5%
RESULT BEFORE INCOME TAX	(104.9)	(49.6)	-111.4%
INCOME TAX & SOCIAL CONTRIBUTION	(4.0)	6.1	-164.7%
DEFERRED TAXES	(4.0)	6.1	-164.7%
NET INCOME (LOSS) FOR THE PERIOD	(108.9)	(43.5)	-150.2%

EX-IFRS 16

1T26 e 1T25
(R\$ Millions)

	1Q26	1Q25	VAR %
NET OPERATING REVENUE	1,326.4	1,158.6	14.5%
GROSS SALES REVENUE	1,478.0	1,323.8	11.6%
DEDUCTIONS FROM SALES REVENUE	(216.2)	(195.6)	-10.5%
GROSS SERVICE REVENUE	73.1	35.0	109.3%
DEDUCTIONS FROM SERVICE REVENUE	(8.5)	(4.5)	-89.1%
COST OF GOODS SOLD	(441.8)	(424.4)	-4.1%
GROSS PROFIT	884.6	734.2	20.5%
TOTAL SELLING EXPENSES	(808.3)	(682.6)	-18.4%
PERSONNEL EXPENSES	(275.3)	(228.6)	-20.5%
ROYALTIES & MARKETING	(184.7)	(112.3)	-64.5%
OCCUPANCY & UTILITIES EXPENSES	(168.8)	(155.7)	-8.4%
PRE-OPERATING EXPENSES	(1.6)	(0.8)	-90.9%
DEPRECIATION & AMORTIZATION	(61.7)	(66.7)	7.4%
OTHER SELLING EXPENSES	(116.2)	(118.6)	2.0%
TOTAL G&A EXPENSES	(118.5)	(70.3)	-68.7%
G&A EXPENSES	(87.4)	(59.0)	-48.1%
ACQUISITION & INTEGRATION EXPENSES	-	(0.8)	100.0%
DEPRECIATION & AMORTIZATION	(20.1)	(10.5)	-90.8%
NET RESULT ON FIXED ASSET WRITE-OFF, IMPAIRMENT AND SALE OF STORES	(3.7)	0.0	-10252.8%
STOCK OPTION PLAN COST	(7.4)	-	-
OPERATING RESULT BEFORE FINANCIAL RESULT	(42.2)	(18.6)	-126.1%
FINANCIAL RESULT	(61.1)	(30.6)	-99.7%
FINANCIAL EXPENSES	(83.8)	(53.6)	-56.3%
FINANCIAL INCOME	22.6	23.0	-1.5%
RESULT BEFORE INCOME TAX	(103.3)	(49.2)	-109.7%
INCOME TAX & SOCIAL CONTRIBUTION	(4.5)	6.0	-175.3%
DEFERRED TAXES	(4.5)	6.0	-175.3%
NET INCOME (LOSS) FOR THE PERIOD	(107.8)	(43.3)	-149.2%

ATTACHMENTS

BALANCE SHEET

(R\$ Millions)

	03/31/2026	12/31/2025	VAR R\$	VAR %
ASSETS				
CURRENT ASSETS				
CASH AND CASH EQUIVALENTS	110.4	208.3	(97.9)	-47%
MARKETABLE SECURITIES	188.9	369.7	(180.7)	-49%
ACCOUNTS RECEIVABLE	251.8	266.4	(14.6)	-5%
DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS	11.1	6.8	4.4	64%
INVENTORIES	232.2	172.2	60.0	35%
RECOVERABLE TAXES	112.1	118.3	(6.2)	-5%
OTHER RECEIVABLES AND PREPAID EXPENSES	62.4	62.1	0.3	1%
TOTAL CURRENT ASSETS	969.0	1,203.7	(234.7)	-20%
NON-CURRENT ASSETS				
MARKETABLE SECURITIES	-	0.5	(0.5)	-100%
RECOVERABLE TAXES	510.7	470.1	40.6	9%
JUDICIAL DEPOSITS	55.6	53.7	2.0	4%
DEFERRED INCOME TAX & SOCIAL CONTRIBUTION	2.5	3.1	(0.6)	-19%
OTHER RECEIVABLES	25.7	27.8	(2.0)	-7%
RIGHT-OF-USE ASSETS (LEASES)	749.5	768.3	(18.8)	-2%
PROPERTY, PLANT & EQUIPMENT	1,367.7	1,368.8	(1.1)	0%
INTANGIBLE ASSETS	800.0	813.8	(13.8)	-2%
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	3,511.7	3,506.0	5.7	0%
TOTAL ASSETS	4,480.7	4,709.7	(229.0)	-5%
	03/31/2026	12/31/2025	VAR R\$	VAR %
LIABILITIES	3,086.3	3,209.1	(122.7)	-4%
CURRENT LIABILITIES				
SUPPLIERS	351.4	483.6	(132.1)	-27%
SALARIES & SOCIAL CHARGES	234.9	197.8	37.0	19%
LOANS & FINANCING	270.6	284.7	(14.1)	-5%
LEASE LIABILITIES	216.3	221.5	(5.2)	-2%
CORPORATE OBLIGATIONS	69.1	79.8	(10.7)	-13%
TAX OBLIGATIONS	32.4	31.2	1.3	4%
DEFERRED REVENUE	28.2	28.5	(0.3)	-1%
DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS	2.5	8.7	(6.2)	-71%
OTHER PAYABLES	49.0	44.8	4.2	9%
TOTAL CURRENT LIABILITIES	1,254.5	1,380.6	(126.1)	-9%
NON-CURRENT LIABILITIES				
LOANS & FINANCING	975.8	972.8	3.0	0%
PROVISION FOR LEGAL CLAIMS	84.6	71.1	13.5	19%
TAX OBLIGATIONS	18.4	11.3	7.2	64%
DEFERRED REVENUE	21.3	25.8	(4.5)	-17%
LEASE LIABILITIES	666.7	678.3	(11.6)	-2%
DEFERRED INCOME TAX & SOCIAL CONTRIBUTION	17.0	36.4	(19.4)	-53%
DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS	48.0	30.8	17.3	56%
OTHER PAYABLES	-	2.1	(2.1)	-100%
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	1,831.9	1,828.5	3.4	0%
SHAREHOLDERS' EQUITY				
SHARE CAPITAL	1,911.1	1,911.1	-	0%
CAPITAL RESERVES AND STOCK OPTION PLAN	715.3	711.8	3.5	0%
TREASURY SHARES	(54.7)	(54.7)	-	0%
OTHER COMPREHENSIVE INCOME	(31.6)	(30.7)	(0.9)	-3%
ACCUMULATED LOSS	(929.7)	(929.7)	-	0%
RESULT FOR THE PERIOD	(216.0)	(107.1)	(108.9)	-102%
TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY	1,394.3	1,500.6	(106.3)	-7%
TOTAL LIABILITIES & SHAREHOLDERS' EQUITY	4,480.7	4,709.7	(229.0)	-5%

ATTACHMENTS

FLUXO DE CAIXA

1Q26 e 1T25
(R\$ Millions)

	1Q26	1Q25	Var R\$	Var %
NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES	(115.9)	(100.5)	(15.5)	15%
CASH GENERATED FROM OPERATIONS	168.8	166.5	2.4	1%
INCOME (LOSS) BEFORE INCOME TAX & SOCIAL CONTRIBUTION	(104.9)	(49.6)	(55.3)	111%
DEPRECIATION & AMORTIZATION OF PP&E AND INTANGIBLES	81.8	77.2	4.6	6%
LEASE AMORTIZATIONS	50.6	47.4	3.2	7%
INTEREST, CHARGES, FX & MONETARY VARIATION	74.5	42.3	32.2	76%
OTHER	66.8	49.2	17.6	36%
<i>BONUS PROVISIONS</i>	24.1	17.3	6.8	40%
<i>PROVISION FOR LEGAL CLAIMS</i>	28.4	29.9	(1.5)	-5%
<i>REVERSAL OF INVENTORY OBSOLESCENCE PROVISION</i>	(0.4)	0.4	(0.8)	-180%
<i>RESULT ON WRITE-OFF OF PP&E AND INTANGIBLES</i>	3.7	0.6	3.1	548%
<i>ALLOWANCE FOR DOUBTFUL ACCOUNTS AND WRITE-OFF OF NON-FINANCIAL ASSETS</i>	3.6	1.0	2.7	277%
<i>STOCK OPTION PLAN COST</i>	7.4	-	7.4	-
<i>PROVISION FOR IMPAIRMENT</i>	-	-	-	-
CHANGES IN ASSETS AND LIABILITIES	(284.8)	(267.0)	(17.8)	7%
WORKING CAPITAL VARIATION	(175.5)	(128.6)	(46.8)	36%
CUSTOMER ACCOUNTS RECEIVABLE, NET	11.0	5.7	5.2	91%
INVENTORIES	(59.6)	(30.8)	(28.9)	94%
SUPPLIERS AND RENTS PAYABLE	(103.8)	(74.5)	(29.3)	39%
AGREEMENT SUPPLIERS	(0.2)	(1.4)	1.2	-84%
SALARIES & SOCIAL CHARGES	9.4	10.6	(1.2)	-11%
RECOVERABLE TAXES	(32.1)	(38.2)	6.1	-16%
INTEREST PAYMENTS ON LOANS & FINANCING	(43.7)	(51.0)	7.3	-14%
INTEREST PAYMENTS ON LEASE LIABILITIES	(7.1)	(6.0)	(1.1)	18%
OTHER VARIATIONS IN ASSETS AND LIABILITIES	(58.5)	(81.3)	22.8	-28%
CORPORATE OBLIGATIONS	(10.7)	(7.4)	(3.3)	45%
LEGAL CLAIMS	(28.4)	(34.9)	6.5	-19%
TAX OBLIGATIONS	(11.5)	(4.3)	(7.2)	167%
INCOME TAX & SOCIAL CONTRIBUTION PAID	(5.1)	(1.1)	(4.0)	367%
NET DEFERRED RESULT	(4.7)	1.3	(6.0)	-469%
PREPAYMENTS	(0.3)	(33.2)	32.9	-99%
OTHER PAYABLES	2.1	(1.8)	3.9	-220%
NET CASH FROM INVESTING ACTIVITIES	92.5	304.7	(212.2)	-70%
ACQUISITION OF PP&E	(97.9)	(52.2)	(45.7)	87%
ACQUISITION OF INTANGIBLES	(0.7)	(2.4)	1.7	-69%
INVESTMENTS AND REDEMPTIONS IN MARKETABLE SECURITIES	191.1	359.4	(168.2)	-47%
NET CASH FROM FINANCING ACTIVITIES	(74.4)	(232.2)	157.8	-68%
PAYMENT OF LOANS & FINANCING (PRINCIPAL)	(11.1)	(171.7)	160.6	-94%
PAYMENTS OF LEASE LIABILITIES	(63.3)	(60.5)	(2.8)	5%
INCREASE (DECREASE) IN CASH AND EQUIVALENTS	(97.9)	(28.0)	(69.9)	250%
BEGINNING CASH AND EQUIVALENTS BALANCE	208.3	48.3	160.0	332%
ENDING CASH AND EQUIVALENTS BALANCE	110.4	20.3	90.1	444%

ATTACHMENTS

STORE FORMAT

Total Formats	BK		PLK		SBUX		SUB		ZAMP		VAR.
	1Q26	1Q25	1Q26	1Q25	1Q26	1Q25	1Q26	1Q25	1Q26	1Q25	VAR.
Company-Owned											
Mall ⁽¹⁾	436	436	87	81	91	95	0	0	614	612	2
Free Standing	240	230	0	0	3	3	0	0	243	233	10
In Line	19	19	0	0	17	16	0	0	36	35	1
Franchised											
Franchisee	287	274	8	8	0	0	1458	1518	1753	1800	-47
Total	965	959	95	89	111	114	1458	1518	2646	2680	-34

(1) Mall format includes Food Court and Airport stores, University and Ghost Kitchen; Office stores and highway stores without drive-thru are considered In-Line.



zamp