

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

2T26

zamp

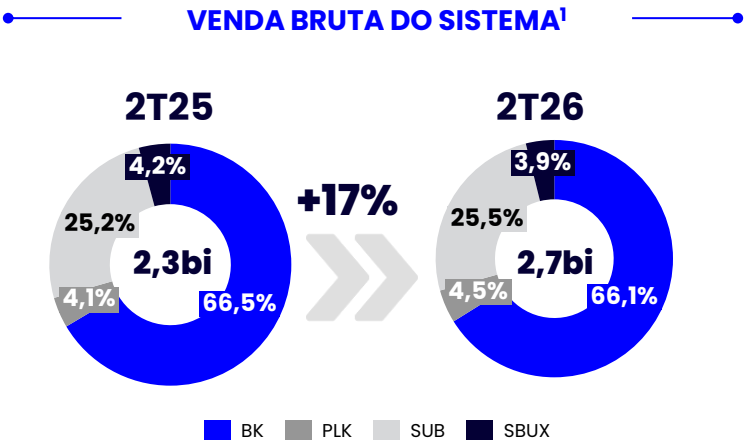
DESTAQUES (2T26 vs 2T25)

- » RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA DE R\$ 1,4 BILHÃO NO TRIMESTRE (+8% VS. 2T25);
- » CRESCIMENTO DE 26,7% EM VENDAS DIGITAIS (TOTEM, DELIVERY, APP), QUE REPRESENTARAM 65,5% DA RECEITA DE RESTAURANTES DA COMPANHIA.
- » VENDAS COMPARÁVEIS DE 5,2% PARA BURGER KING®, 15,6% PARA POPEYES®, 7,4% PARA STARBUCKS® E 19,0% EM SUBWAY®;
- » EBITDA AJUSTADO DE R\$ 185 MILHÕES, AUMENTO DE 7,0% YoY;
- » MARGEM BRUTA DE 69,3% (+423bps VS 2T25);
- » DÍVIDA LÍQUIDA ATINGE R\$ 1.176,5 MILHÕES E ALAVANCAGEM EM 2,5X;

INDICADORES CONSOLIDADOS

ZAMP

DESTAQUES FINANCEIROS – R\$ milhões (CONSOLIDADO)	2T26	2T25	VAR%
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	1.390,1	1.284,0	8,3%
CMV	(426,5)	(448,3)	-4,9%
% DA RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	30,7%	34,9%	-423bps
EBITDA AJUSTADO	184,7	172,7	7,0%
% DA RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	13,3%	13,4%	-16bps
EBITDA AJUSTADO SEM IFRS 16	113,5	101,7	11,6%
% DA RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	8,2%	7,9%	24bps
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO	(45,8)	(72,5)	36,8%
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO SEM IFRS 16	(44,8)	(69,9)	35,9%
DÍVIDA BRUTA	1.545,1	1.121,2	37,8%
DÍVIDA LÍQUIDA (EX – IFRS 16)	1.176,5	866,7	35,8%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.347,6	1.472,3	-8,5%



Com as quatro marcas integradas ao portfólio, o ecossistema Zamp movimentou uma receita bruta de R\$2,7 bilhões no segundo trimestre de 2026, um avanço de 17% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

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 constante evolução de Subway®, contribui para diluição adicional do custo de mercadoria vendida na visão consolidada, mesmo já contando com essa operação no semestre comparável.

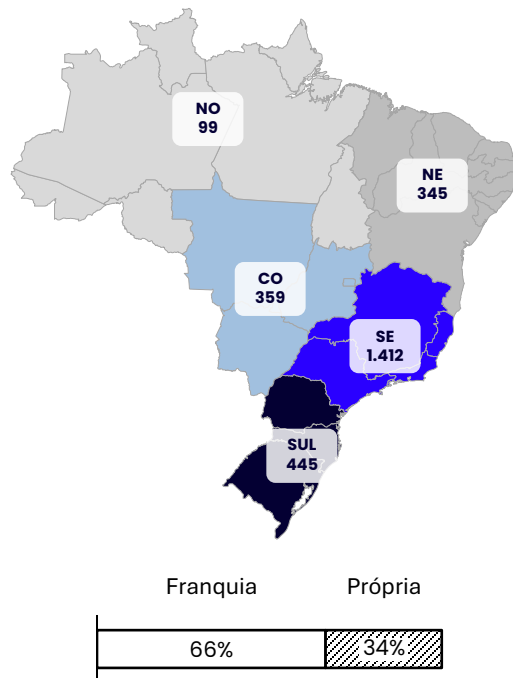
Por fim, o EBITDA Ajustado totalizou R\$ 184,7 milhões no período, um avanço de 7% em relação ao mesmo trimestre de 2025, movido principalmente pelo crescimento de receita combinado com uma margem bruta mais eficiente.

(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)

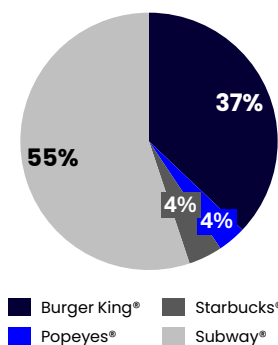
	2T26	2T25	VAR
BURGER KING	986	958	28
RESTAURANTES PRÓPRIOS	696	684	12
RESTAURANTES FRANQUEADOS	290	274	16
POPEYES	96	89	7
RESTAURANTES PRÓPRIOS	88	81	7
RESTAURANTES FRANQUEADOS	8	8	0
STARBUCKS	112	114	-2
RESTAURANTES PRÓPRIOS	112	114	-2
RESTAURANTES FRANQUEADOS	0	0	0
SUBWAY	1466	1507	-41
RESTAURANTES PRÓPRIOS	0	0	0
RESTAURANTES FRANQUEADOS	1466	1507	-41
ZAMP	2660	2668	-8
RESTAURANTES PRÓPRIOS	896	879	17
RESTAURANTES FRANQUEADOS	1764	1789	-25



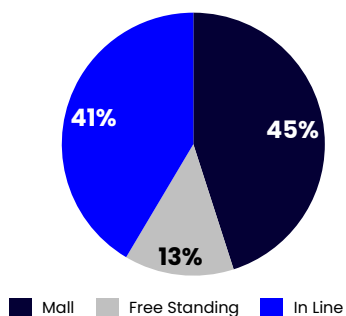
FOOTPRINT

TOTAL 2.660

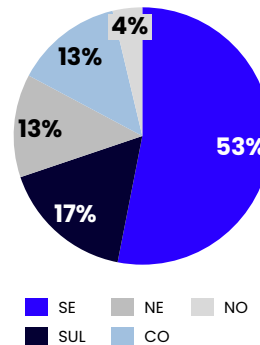
DISTRIBUIÇÃO POR MARCA



DISTRIBUIÇÃO POR FORMATO¹



DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA



Ao final do 2T26, a Zamp contava com 2.660 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 986 restaurantes em operação, sendo 696 unidades próprias — após a inauguração de 2 novas lojas e fechamento de 1 loja — e 290 franqueadas, com abertura de 3 lojas, uma evolução líquida de 28 unidades no período frente o mesmo trimestre de 2025.

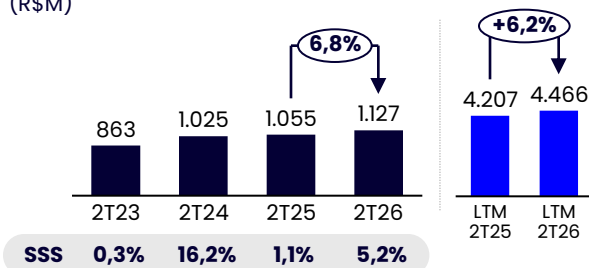
DESTAQUES OPERACIONAIS	2T26	2T25	VAR.
# TOTAL DE RESTAURANTES	986	958	28
RESTAURANTES PRÓPRIOS			
# RESTAURANTES PRÓPRIOS INÍCIO DO PERÍODO	695	685	10
ABERTURAS NOVOS RESTAURANTES	2	-	2
FECHAMENTOS RESTAURANTES	(1)	(1)	-
AQUISIÇÕES / REPASSES DE RESTAURANTES	-	-	-
# RESTAURANTES PRÓPRIOS FIM DO PERÍODO	696	684	12
RESTAURANTES FRANQUEADOS			
# RESTAURANTES FRANQUEADOS INÍCIO DO PERÍODO	287	274	13
ABERTURAS NOVOS RESTAURANTES	3	-	3
FECHAMENTOS RESTAURANTES	-	-	-
AQUISIÇÕES / REPASSES DE RESTAURANTES	-	-	-
# RESTAURANTES FRANQUEADOS FIM DO PERÍODO	290	274	16

VENDAS DOS RESTAURANTES

O Burger King® encerrou mais um trimestre com avanço nas vendas dos restaurantes, alcançando mais de R\$ 1,1 bilhão em venda líquida — um crescimento de 6,8% em relação ao 2T25. No acumulado dos últimos 12 meses, a receita totalizou R\$ 4,5 bilhões, representando alta de 6,2% frente ao mesmo período do ano anterior.

No trimestre, a marca registrou SSS de 5,2%, melhorando 410bps vs 2Q25.

Venda Líquida de Restaurantes (R\$M)



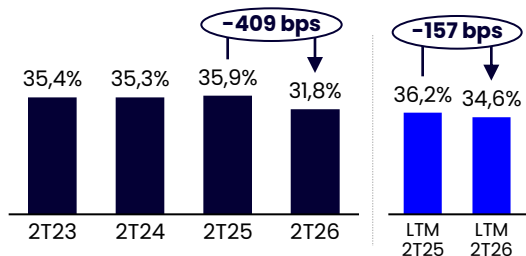
CAMPANHAS

Em continuidade ao objetivo de expandir o portfólio premium como motor de incremento de margem, Burger King® lançou o Kings Fraldinha, reforçando a plataforma The Kings, trazendo superioridade ao portfólio. Em sobremesas, o trimestre teve o relançamento do BK Mix Nutella®, fortalecendo colaborações com marcas reconhecidas, que já se mostraram bem sucedidas em edições anteriores. Já na plataforma infantil, o trimestre foi marcado principalmente pela campanha de Toy Story, com a alavanca do cinema, com o lançamento de Toy Story 5.

MARGEM BRUTA

Burger King encerra o trimestre com 68,2% de margem bruta, um avanço de 409bps versus 2T25. Esse resultado mostra a consistência e assertividade da estratégia de recomposição de margem adotada nos últimos trimestres, através de revenue management, mitigando a pressão inflacionária sobre os custos. Na visão dos últimos 12 meses, a margem bruta encerra com aumento de 157bps, evidenciando disciplina comercial e eficiência na gestão operacional.

Custo da Mercadoria Vendida (% Venda Líquida de Restaurantes)





POPEYES®

PORTFÓLIO

O Popeyes® encerrou o trimestre com 96 restaurantes em operação – sendo 88 unidades próprias e 8 franqueadas – contando com uma abertura de loja própria no período. A consistente evolução em vendas e patamar de unit economics atual da marca nos confere segurança para voltar a expandir, como já iniciado em 2025.

DESTAQUES OPERACIONAIS

TOTAL DE RESTAURANTES

2T26	2T25	VAR.
96	89	7

RESTAURANTES PRÓPRIOS

# RESTAURANTES PRÓPRIOS INÍCIO DO PERÍODO	87	81	6
ABERTURAS NOVOS RESTAURANTES	1	-	1
FECHAMENTOS RESTAURANTES	-	-	-
# RESTAURANTES PRÓPRIOS FIM DO PERÍODO	88	81	7

RESTAURANTES FRANQUEADOS

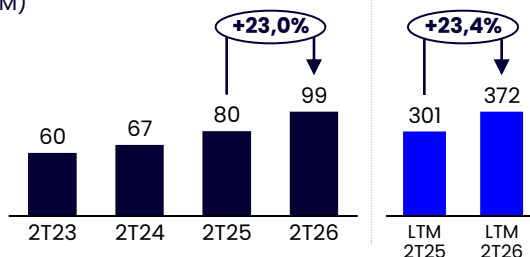
ABERTURAS NOVOS RESTAURANTES	-	-	-
FECHAMENTOS RESTAURANTES	-	-	-
# RESTAURANTES FRANQUEADOS FIM DO PERÍODO	8	8	-

VENDAS DOS RESTAURANTES

O Popeyes® registrou receita líquida de R\$ 99 milhões no trimestre, representando crescimento de 23,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. No acumulado dos últimos 12 meses, a receita atingiu R\$ 372 milhões, avanço de 23,4% 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)

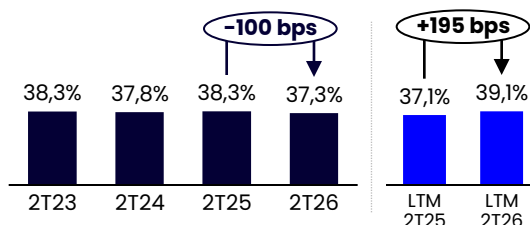


SSS 8,6% 7,2% 22,3% 15,6%

MARGEM BRUTA

Popeyes encerrou o trimestre com uma margem bruta de 62,7%, um avanço de 100bps em relação ao período comparável de 2025, reflexo da revisão de mix de produtos, que permitem uma melhor equação de preço e margem, além da normalização da cadeia de suprimentos. Para o acumulado dos últimos 12 meses, houve uma queda de 195 bps, encerrando o período com 60,9% de margem bruta, ainda reflexo do aumento pontual de custos que impactou o último trimestre.

Custo da Mercadoria Vendida (% Venda Líquida de Restaurantes)



A young woman with curly hair, glasses, and a nose ring is smiling warmly at the camera. She is wearing a green Starbucks apron over a black long-sleeved shirt. The apron features the Starbucks Siren logo and the name 'Naomi' embroidered on the right chest. She is holding a white Starbucks coffee cup with a brown sleeve that has the Siren logo. The background is a blurred Starbucks coffee shop interior.

STARBUCKS®



PORTFÓLIO

Starbucks® encerrou o trimestre com 112 restaurantes em operação contando com duas aberturas e um encerramento de lojas próprias no período.

DESTAQUES OPERACIONAIS	2T26	2T25	VAR.	2026	2025	VAR.
# TOTAL DE RESTAURANTES	112	114	(2)	112	112	-
RESTAURANTES PRÓPRIOS						
# RESTAURANTES PRÓPRIOS INÍCIO DO PERÍODO	111	114	(3)	112	114	(2)
ABERTURAS NOVOS RESTAURANTES	2	-	2	2	2	-
FECHAMENTOS RESTAURANTES	(1)	-	(1)	(2)	(4)	2
# RESTAURANTES PRÓPRIOS FIM DO PERÍODO	112	114	(2)	112	112	-

VENDAS DOS RESTAURANTES

Após mais de um ano à frente da operação de Starbucks® no Brasil, a Companhia segue capturando resultados importantes de crescimento decorrentes das iniciativas de retomada da operação combinadas com revisão estratégica de menu, investimentos em marketing e restauração do parque de lojas. A marca encerrou mais um trimestre com crescimento expressivo de SSS, com um avanço de 7,4% versus 2T25. Já a venda líquida de restaurantes totalizou R\$ 97 milhões no período, uma redução de R\$ 15 milhões em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. No entanto, essa queda é explicada pela apuração de 2025 considerar os meses de março a junho, conforme informado anteriormente.

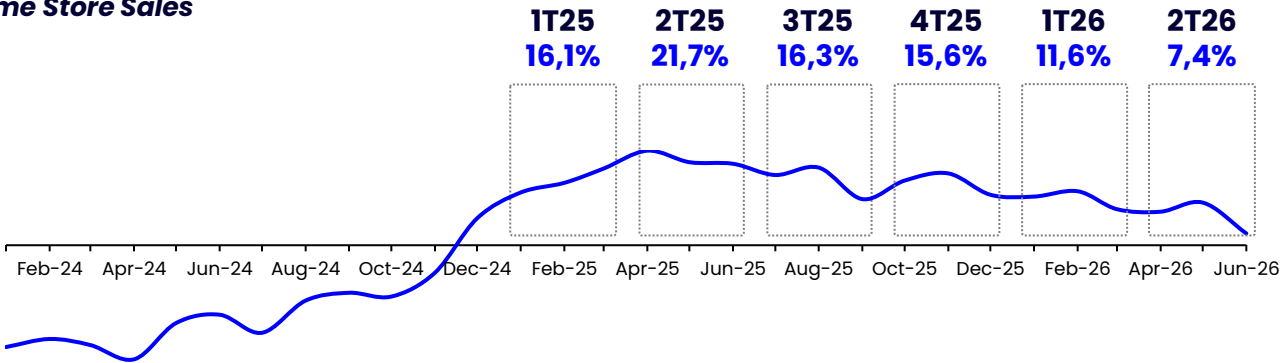
CAMPANHAS

O trimestre contou com uma série de campanhas icônicas e lançamentos alinhados às principais tendências globais. Neste sentido, o destaque foi a parceria com o filme o Diabo Veste Prada 2, trazendo uma bebida para cada personagem, e alavancando vendas com ativações nos cinemas e principais lojas da marca.

Além disso, endereçando a tendência das proteínas, Starbucks lançou cinco bebidas com o novo Cold Foam Proteico, que confere mais de 19 gramas de proteína por porção. Inovações como essas, além de gerar tráfego para a loja, despertam a curiosidade do cliente e aumentam o engajamento com a marca.



Same Store Sales (%)





SUBWAY®

PORTFÓLIO

Subway® encerrou o trimestre com 1.466 restaurantes em operação contando com nove aberturas e um fechamento de restaurantes franqueados no período.

DESTAQUES OPERACIONAIS	2T26	2T25	VAR.	2026	2025	VAR.
# TOTAL DE RESTAURANTES	1.466	1.507	(41)	1.466	1.453	13
RESTAURANTES FRANQUEADOS						
# RESTAURANTES FRANQUEADOS INÍCIO DO PERÍODO	1.458	1.518	(60)	1.453	1.531	(78)
ABERTURAS NOVOS RESTAURANTES	9	5	4	18	30	(12)
FECHAMENTOS RESTAURANTES	(1)	(16)	15	(5)	(108)	103
# RESTAURANTES FRANQUEADOS FIM DO PERÍODO	1.466	1.507	(41)	1.466	1.453	13

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 19% no 2T26. Com esse desempenho, o sistema Subway® totalizou R\$ 681 milhões em vendas brutas no trimestre.

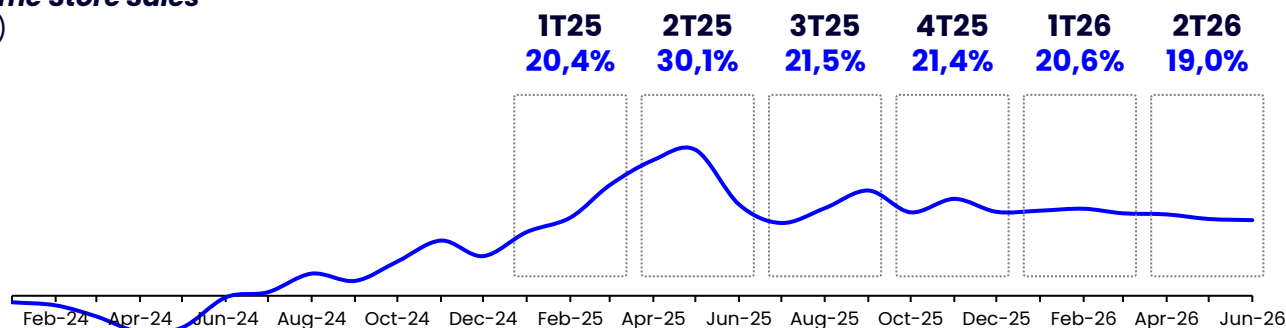
No trimestre, foram abertas 9 novas unidades e descontinuada 1 operação, todas administradas por franqueados, totalizando 1.466 restaurantes ao término do período.



CAMPANHAS

A Companhia segue consistente na estratégia de realizar investimentos eficientes em marketing e trazer inovações em menu, aumentando vendas e gerando valor para o ecossistema de franqueados. Neste sentido, o trimestre contou com o relançamento do clássico Sub Almondegas, atendendo a inúmeros pedidos dos consumidores. Ainda, em continuidade à plataforma de funcionalidade, relançamos o Subway Salada, reforçando uma opção leve, prática e saudável, visando atrair novos consumidores e aumentar tráfego. Por fim, reforçando a plataforma de indulgência e sobremesas, a marca lançou o Cookie recheado com brigadeiro, feito com leite Moça, em parceria com a Nestlé.

Same Store Sales (%)

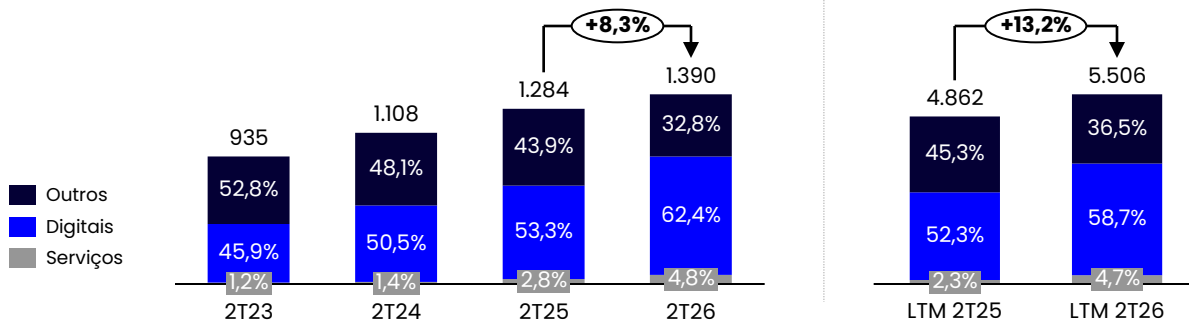




zamp

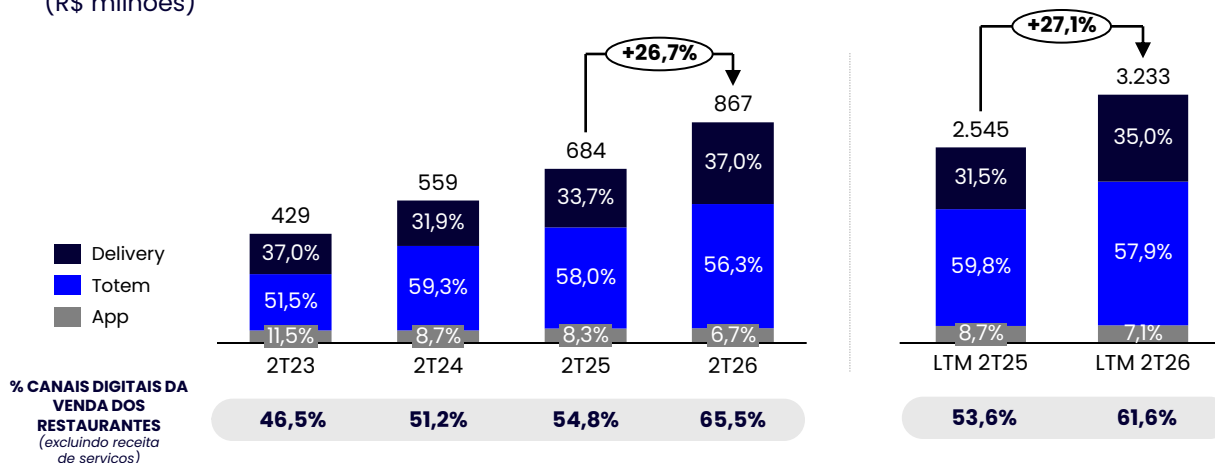
RECEITA LÍQUIDA

Receita Operacional Líquida Total⁽¹⁾ (R\$ milhões)



A Companhia alcançou uma receita operacional líquida de R\$ 1,4bilhão no segundo trimestre de 2026, um avanço de 8% no comparativo versus o mesmo período do ano anterior. O acumulado dos últimos 12 meses apresentou um resultado de R\$ 5,5 bilhões, um crescimento de 13,2%.

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 65,5% da receita total, somando R\$ 867milhões em vendas – evolução de 26,7% em relação ao 2T25.

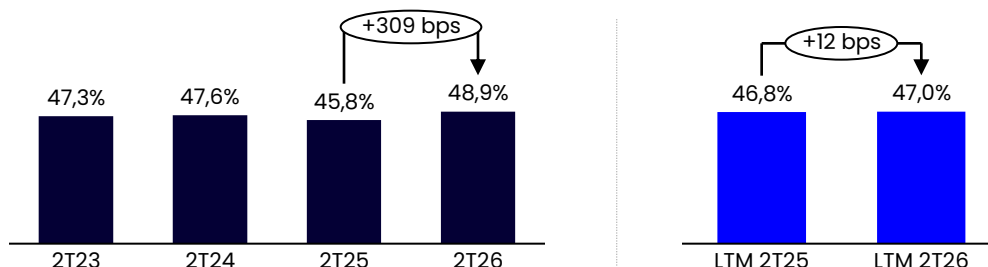
O canal de delivery segue ganhando relevância, respondendo por 37,0% das vendas digitais da Companhia, um avanço de 39% versus o mesmo período do ano anterior. Ainda, os totens cresceram 23% no comparativo anual, representando 56,3% do total de vendas digitais.

(1) 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 2T26, as despesas com vendas nos restaurantes, excluindo depreciação e amortização e os efeitos de despesas pré-operacionais, representaram 48,9% da receita líquida, um avanço de 309 bps em comparação com o mesmo período do ano anterior, que foi marcado por pontual baixa disponibilidade de pessoas em loja. Esse aumento deve-se principalmente à essa normalização da disponibilidade de pessoas, somado ao maior investimento que a Companhia vem realizando em despesas com pessoal, manutenção e serviços em loja para dar continuidade à estratégia de oferecer uma melhor experiência aos clientes..

% Receita Operacional Líquida



Despesas com Vendas Detalhadas

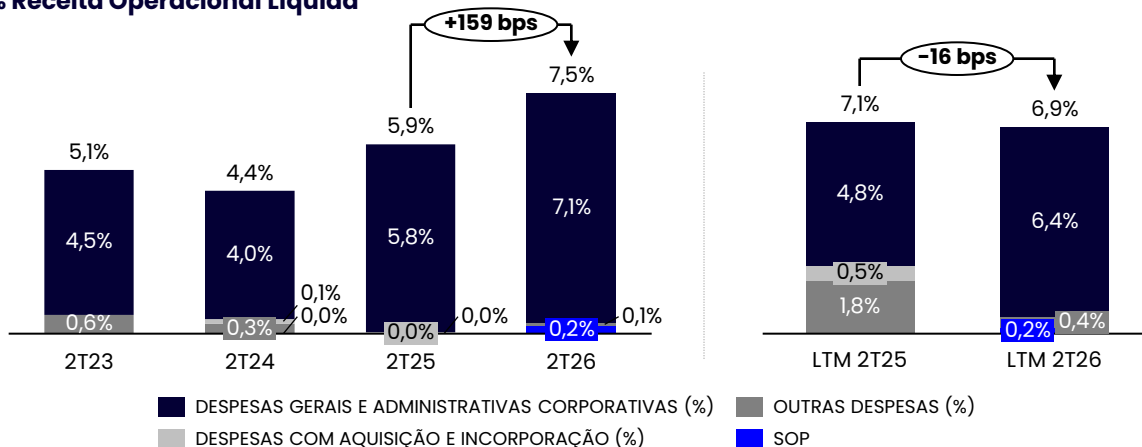
(R\$ milhões)	2T26	2T25	VAR %	2T26 %ROL	2T25 %ROL
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	1.390,1	1.284,0	8,3%	100%	100%
TOTAL DESPESAS COM VENDAS	(794,2)	(711,4)	-11,6%	-57,1%	-55,4%
DESPESAS COM PESSOAL	(294,9)	(238,6)	-23,6%	-21,2%	-18,6%
ROYALTIES E MARKETING	(166,3)	(192,1)	13,4%	-12,0%	-15,0%
DESPESAS COM OCUPAÇÃO E UTILITIES	(99,0)	(94,4)	-4,9%	-7,1%	-7,3%
DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS	(1,2)	(0,1)	-1220,2%	-0,1%	0,0%
DEPRECIAÇÕES E AMORTIZAÇÕES	(113,1)	(123,1)	8,1%	-8,1%	-9,6%
OUTRAS DESPESAS COM VENDAS	(119,7)	(63,2)	-89,5%	-8,6%	-4,9%
TOTAL DESPESAS COM VENDAS EX-PRÉ-OPER. E DEP./AMORT.	(679,8)	(588,3)	-15,6%	-48,9%	-45,8%

DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS

As despesas gerais e administrativas, excluindo depreciação e amortização, corresponderam a 7,5% da receita operacional líquida no trimestre, um aumento de 159 bps em comparação ao 2T25, 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 encerrou operações e realizou uma baixa de ativos imobilizados, natural do negócio.

No acumulado dos últimos 12 meses, as despesas gerais e administrativas representaram 6,9% da receita, redução de 16 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)	2T26	2T25	VAR %	2T26 %ROL	2T25 %ROL
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	1.390,1	1.284,0	8,3%	100%	100%
TOTAL DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(120,7)	(103,1)	-17,0%	-8,7%	-8,0%
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(99,1)	(74,8)	-32,5%	-7,1%	-5,8%
DESPESAS COM AQUISIÇÃO E INCORPORAÇÃO	-	(0,5)	100,0%	0,0%	0,0%
DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	(16,9)	(27,7)	38,9%	-1,2%	-2,2%
RESULTADO LÍQUIDO NA BAIXA DE IMOBILIZADO, IMPAIRMENT E VENDA DE LOJAS	(1,3)	(0,1)	-2505,9%	-0,1%	0,0%
CUSTO COM PLANO DE AÇÕES	(3,3)	-	-	-0,2%	0,0%
TOTAL DESPESAS GERAIS E ADM. EX-DEPR. E AMORT.	(103,7)	(75,4)	-37,6%	-7,5%	-5,9%

EBITDA E LUCRO LÍQUIDO

EBITDA AJUSTADO (com IFRS 16)

(R\$ milhões)

O EBITDA Ajustado da Companhia somou R\$ 184,7 milhões no segundo trimestre, representando um aumento de 7% na comparação anual. A margem EBITDA atingiu 13,3%, 0,2p.p. inferior ao mesmo período do ano anterior.

EBITDA Ajustado (R\$ M e % com IFRS 16)	2T26	2T25	2T25 VS 2T26
Lucro (prejuízo) do período	(45,8)	(72,5)	37%
(+) Resultado financeiro líquido	86,4	94,5	-8%
(+) Depreciação e amortização	130,0	150,8	-14%
(+/-) Imposto de renda e contribuição social	8,2	(0,7)	1212%
EBITDA	178,8	172,0	4%
Margem EBITDA	12,9%	13,4%	-0,53pp
(+) Outras despesas*	1,3	0,1	2506%
(+) Custos com plano de opção de compra de ações (stock option)	3,3	0,0	0%
(+) Despesas com aquisição e incorporação	0,0	0,5	-100%
(+) Despesas pré-operacionais	1,2	0,1	1220%
EBITDA Ajustado	184,7	172,7	7%
Margem EBITDA Ajustada	13,3%	13,4%	-0,16pp

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

EBITDA AJUSTADO (ex-IFRS 16)

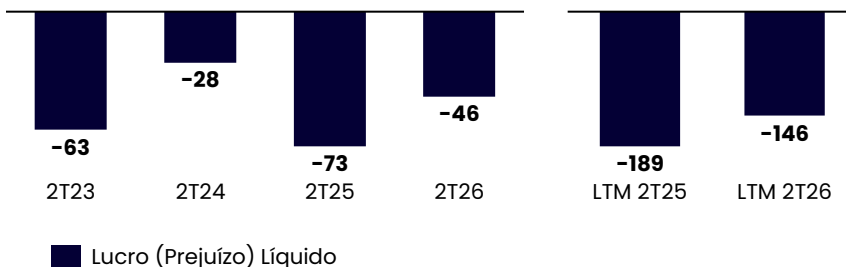
(R\$ milhões)

EBITDA Ajustado (R\$ M e % com IFRS 16)	2T26	2T25	2T25 VS 2T26
Efeitos da contabilização IFRS16	(71,2)	(71,0)	0%
EBITDA Ajustado Ex-efeitos do IFRS16	113,5	101,7	12%
Margem EBITDA Ajustada Ex-efeitos do IFRS16	8,2%	7,9%	0,2pp

Na visão ex-IFRS, a Companhia registrou EBITDA Ajustado de R\$ 113,5 milhões no trimestre, um crescimento de 12% em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA avançou 0,2p.p., encerrando o período em 8,2%.

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

(R\$ milhões)



A Companhia apurou prejuízo de R\$ 46 milhões no segundo trimestre de 2026, um avanço de R\$ 27 milhões em comparação ao mesmo período de 2025. No acumulado dos últimos 12 meses, a melhora foi de R\$ 43 milhões, apurando um prejuízo de R\$ 146 milhões.

ENDIVIDAMENTO

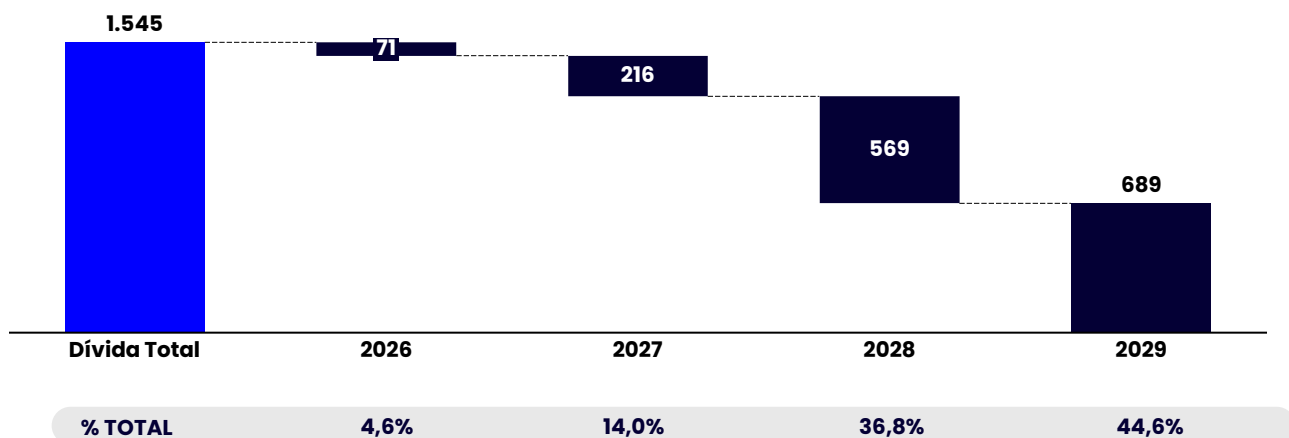
ENDIVIDAMENTO TOTAL

A Companhia encerrou o segundo trimestre de 2026 com dívida líquida de R\$ 1.176,5 milhões e alavancagem de 2,5x, excluindo os impactos do IFRS 16. No período, foram amortizados R\$ 211 milhões em dívidas, totalizando R\$ 243 milhões nos últimos 12 meses.

Dívida Líquida	2T23	2T24	2T25	2T26
Empréstimos e Financiamentos	1.163,5	1.569,4	1.121,2	1.545,1
Circulante	127,1	454,4	252,8	266,8
Não circulante	1.036,4	1.115,0	868,4	1.278,3
Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	428,6	688,8	254,6	368,5
Caixa e equivalentes de caixa e aplicações (circulante)	428,6	688,3	254,1	368,5
Aplicações financeiras (não circulante)	0,0	0,5	0,5	0,0
Endividamento Líquido	734,9	880,6	866,7	1.176,5
EBITDA AJUSTADO ex IFRS 16 (12M)	339,6	393,7	346,8	466,8
Endividamento Líquido/ EBITDA Ajustado Total (12M)	2,2x	2,2x	2,5x	2,5x

Calendário de Amortização da Dívida¹

(R\$ milhões)

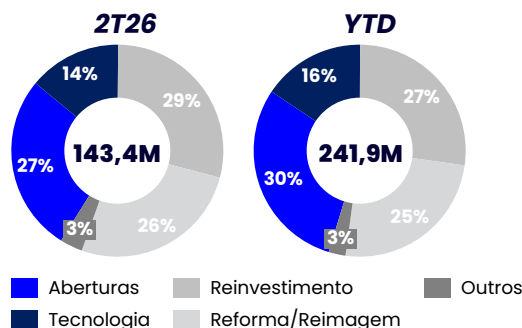


(1) Endividamento não contempla o saldo de MTM do SWAP, com abertura disponível em conta separada no balanço.

CAPEX E FLUXO DE CAIXA

CAPEX

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



No trimestre, os investimentos da Companhia totalizaram R\$143,4 milhões. O CAPEX foi majoritariamente destinado à antecipação de reinvestimentos em loja, com o objetivo de deixar o parque preparado para a demanda do 2º semestre de 2026, seguido da abertura de lojas previstas para o ano. Adicionalmente, avançamos em projetos de reformas e reimagens, voltados à melhoria da experiência do cliente, em linha 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)	2T26	2T25	2T26 vs 2T25
EBITDA CONSOLIDADO (as reported)	178,8	172,0	6,8
ITENS ENTRE EBITDA E CAIXA GERADO NAS OPERAÇÕES	75,3	35,1	40,3
CAIXA GERADO NAS OPERAÇÕES	254,2	207,1	47,1
VARIAÇÕES DO CAPITAL DE GIRO	(129,3)	(125,8)	(3,5)
CONTAS A RECEBER DE CLIENTES, LÍQUIDOS	(37,7)	(30,4)	(7,4)
ESTOQUES	(16,4)	(1,2)	(15,2)
FORNECEDORES E ALUGUÉIS A PAGAR	29,4	(7,8)	37,1
SALÁRIOS E ENCARGOS SOCIAIS	(44,4)	(14,9)	(29,5)
IMPOSTOS A RECUPERAR	(60,1)	(71,6)	11,5
PAGAMENTO DE JUROS SOBRE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	(39,2)	(25,9)	(13,3)
PAGAMENTOS DE JUROS SOBRE PASSIVOS DE ARRENDAMENTOS	(6,4)	(8,4)	2,0
OUTRAS VARIAÇÕES DE ATIVOS E PASSIVOS	(93,8)	(13,4)	(80,4)
FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL (as reported)	(14,5)	33,5	(48,0)
(-) IFRS 16	(64,8)	(62,5)	(2,2)
(-) PAGAMENTO DE JUROS SOBRE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	39,2	25,9	13,3
(-) JUROS CAPITALIZADOS	-	-	-
(-) PAGAMENTO DE DERIVATIVOS	-	-	-
(-) TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS	(4,9)	(1,2)	(3,7)
(-) JUROS DE CONTINGÊNCIAS	15,8	15,8	(0,0)
FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL AJUSTADO	(29,3)	11,5	(40,8)
FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTOS (as reported)	(178,6)	96,8	(275,4)
(+) JUROS CAPITALIZADOS	-	-	-
(-) TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS	35,2	(185,4)	220,7
FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTOS AJUSTADO	(143,4)	(88,6)	(54,7)
FLUXO DE CAIXA LIVRE AJUSTADO	(172,6)	(77,1)	(95,5)
FLUXO DE CAIXA DE FINANCIAMENTOS (as reported)	218,4	(73,6)	292,0
(+) RECEITA DE APLICAÇÕES FINANCEIRAS	13,7	8,9	4,7
(+) PAGAMENTO DE DERIVATIVOS	-	-	-
(+) JUROS DE CONTINGÊNCIAS	(15,8)	(15,8)	0,0
(+) IFRS 16	64,8	62,5	2,2
(+) PAGAMENTO DE JUROS SOBRE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	(39,2)	(25,9)	(13,3)
FLUXO DE CAIXA DE FINANCIAMENTOS AJUSTADO	241,9	(43,8)	285,7
SALDO INICIAL DE CAIXA	299,3	375,5	(76,2)
SALDO FINAL DE CAIXA	368,5	254,6	114,0
AUMENTO (REDUÇÃO) DE CAIXA	69,2	(121,0)	190,2

No 2T26, a Companhia apresentou geração de caixa operacional ajustada de -R\$29,3 milhões, uma redução de R\$40,8 milhões em comparação ao 2T25. Esse resultado decorre de um crescimento das despesas com salários e encargos, estoque, além de aumento em despesas antecipadas e pagamentos de juros.

RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES

Em atendimento à Resolução CVM nº 162/2022, a Companhia informa que até 30 de junho 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)

2T26 e 2T25
(R\$ Milhões)

	2T26	2T25	VAR %
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	1.390,1	1.284,0	8,3%
RECEITA BRUTA DE VENDAS	1.582,5	1.439,9	9,9%
DEDUÇÕES DAS RECEITAS DE VENDAS	(259,6)	(192,1)	-35,1%
RECEITA BRUTA DE PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS	76,4	41,5	84,2%
DEDUÇÕES DAS RECEITAS DE PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS	(9,2)	(5,3)	-74,1%
CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS	(426,5)	(448,3)	4,9%
LUCRO BRUTO	963,6	835,7	15,3%
TOTAL DESPESAS COM VENDAS	(794,2)	(711,4)	-11,6%
DESPESAS COM PESSOAL	(294,9)	(238,6)	-23,6%
ROYALTIES E MARKETING	(166,3)	(192,1)	13,4%
DESPESAS COM OCUPAÇÃO E UTILITIES	(99,0)	(94,4)	-4,9%
DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS	(1,2)	(0,1)	-1220,2%
DEPRECIAÇÕES E AMORTIZAÇÕES	(113,1)	(123,1)	8,1%
OUTRAS DESPESAS COM VENDAS	(119,7)	(63,2)	-89,5%
TOTAL DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(120,7)	(102,3)	-17,9%
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(99,1)	(74,0)	-33,9%
DESPESAS COM AQUISIÇÃO E INCORPORAÇÃO	-	(0,5)	100,0%
DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	(16,9)	(27,7)	38,9%
RESULTADO LÍQUIDO NA BAIXA DE IMOBILIZADO, IMPAIRMENT E VENDA DE LOJAS	(1,3)	(0,1)	-2505,9%
CUSTO COM PLANO DE AÇÕES	(3,3)	-	-
TOTAL DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS EX-DEPR. E AMORT.	(103,7)	(74,6)	-39,1%
RESULTADO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	48,8	22,0	121,8%
RESULTADO FINANCEIRO	(86,4)	(94,5)	8,5%
DESPESAS FINANCEIRAS	(104,1)	(104,7)	0,5%
RECEITAS FINANCEIRAS	17,7	10,2	72,9%
RESULTADO ANTES DO IR E CSLL	(37,6)	(72,4)	48,1%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(8,2)	(0,1)	-12906,3%
IMPOSTOS DIFERIDOS	(8,2)	(0,1)	-12906,3%
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO PERÍODO	(45,8)	(72,5)	36,8%

EX-IFRS 16

2T26 e 2T25
(R\$ Milhões)

	2T26	2T25	VAR %
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	1.390,1	1.284,0	8,3%
RECEITA BRUTA DE VENDAS	1.582,5	1.439,9	9,9%
DEDUÇÕES DAS RECEITAS DE VENDAS	(259,6)	(192,1)	-35,1%
RECEITA BRUTA DE PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS	76,4	41,5	84,2%
DEDUÇÕES DAS RECEITAS DE PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS	(9,2)	(5,3)	-74,1%
CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS	(426,5)	(448,3)	4,9%
LUCRO BRUTO	963,6	835,7	15,3%
TOTAL DESPESAS COM VENDAS	(814,2)	(730,9)	-11,4%
DESPESAS COM PESSOAL	(294,9)	(238,6)	-23,6%
ROYALTIES E MARKETING	(166,3)	(192,1)	13,4%
DESPESAS COM OCUPAÇÃO E UTILITIES	(169,2)	(163,9)	-3,3%
DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS	(1,2)	(0,1)	-1220,2%
DEPRECIAÇÕES E AMORTIZAÇÕES	(62,9)	(73,0)	13,9%
OUTRAS DESPESAS COM VENDAS	(119,7)	(63,2)	-89,5%
TOTAL DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(121,0)	(102,6)	-17,9%
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(100,1)	(75,0)	-33,5%
DESPESAS COM AQUISIÇÃO E INCORPORAÇÃO	-	(0,5)	100,0%
DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	(16,2)	(27,0)	39,9%
RESULTADO LÍQUIDO NA BAIXA DE IMOBILIZADO, IMPAIRMENT E VENDA DE LOJAS	(1,3)	(0,1)	-2505,9%
CUSTO COM PLANO DE AÇÕES	(3,3)	-	-
RESULTADO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	28,5	2,3	1157,5%
RESULTADO FINANCEIRO	(64,6)	(70,7)	8,7%
DESPESAS FINANCEIRAS	(82,2)	(80,9)	-1,6%
RECEITAS FINANCEIRAS	17,7	10,2	72,9%
RESULTADO ANTES DO IR E CSLL	(36,0)	(68,4)	47,3%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(8,7)	(1,4)	-510,5%
IMPOSTOS DIFERIDOS	(8,7)	(1,4)	-510,5%
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO PERÍODO	(44,8)	(69,9)	35,9%

ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL

2T26 vs. 4T25

(R\$ Milhões)

	30/06/2026	31/12/2025	VAR R\$	VAR %
ATIVO				
ATIVO CIRCULANTE				
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	135,7	208,3	(72,6)	-35%
TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS	232,9	369,7	(136,8)	-37%
CONTAS A RECEBER	284,1	266,4	17,6	7%
INSTRUMENTOS FINANCEIROS DERIVATIVOS	11,7	6,8	5,0	74%
ESTOQUES	248,8	172,2	76,6	44%
IMPOSTOS A RECUPERAR	208,9	118,3	90,6	77%
DEMAIS CONTAS A RECEBER E PAGAMENTOS ANTECIPADOS	95,0	62,1	33,0	53%
TOTAL DO ATIVO CIRCULANTE	1.217,1	1.203,7	13,4	1%
ATIVO NÃO CIRCULANTE				
TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS	-	0,5	(0,5)	-100%
IMPOSTOS A RECUPERAR	475,9	470,1	5,7	1%
DEPÓSITOS JUDICIAIS	60,1	53,7	6,5	12%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL DIFERIDOS	5,8	3,1	2,7	89%
DEMAIS CONTAS A RECEBER	24,3	27,8	(3,5)	-13%
ARRENDAMENTO MERCANTIL	749,2	768,3	(19,0)	-2%
IMOBILIZADO	1.438,3	1.368,8	69,5	5%
INTANGÍVEL	798,2	813,8	(15,6)	-2%
TOTAL DO ATIVO NÃO CIRCULANTE	3.551,8	3.506,0	45,9	1%
TOTAL DO ATIVO	4.769,0	4.709,7	59,3	1%
			-	-
	30/06/2026	31/12/2025	VAR R\$	VAR %
PASSIVO	3.421,4	3.209,1	212,3	7%
PASSIVO CIRCULANTE				
FORNECEDORES	386,7	483,6	(96,9)	-20%
SALÁRIOS E ENCARGOS SOCIAIS	213,9	197,8	16,0	8%
EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	266,8	284,7	(17,9)	-6%
PASSIVOS DE ARRENDAMENTO	210,0	221,5	(11,6)	-5%
OBRIGAÇÕES CORPORATIVAS	77,2	79,8	(2,6)	-3%
OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS	40,6	31,2	9,4	30%
RECEITA DIFERIDA	26,9	28,5	(1,7)	-6%
INSTRUMENTOS FINANCEIROS DERIVATIVOS	7,4	8,7	(1,2)	-14%
DEMAIS CONTAS A PAGAR	43,8	44,8	(1,0)	-2%
TOTAL DO PASSIVO CIRCULANTE	1.273,1	1.380,6	(107,4)	-8%
PASSIVO NÃO CIRCULANTE				
EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	1.278,3	972,8	305,5	31%
PROVISÃO PARA DEMANDAS JUDICIAIS	86,9	71,1	15,8	22%
OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS	16,9	11,3	5,7	50%
RECEITA DIFERIDA	17,0	25,8	(8,7)	-34%
PASSIVOS DE ARRENDAMENTO	674,3	678,3	(4,0)	-1%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL DIFERIDOS	23,7	36,4	(12,7)	-35%
INSTRUMENTOS FINANCEIROS DERIVATIVOS	51,0	30,8	20,2	66%
DEMAIS CONTAS A PAGAR	-	2,1	(2,1)	-100%
TOTAL DO PASSIVO NÃO CIRCULANTE	2.148,2	1.828,5	319,7	17%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
CAPITAL SOCIAL	1.911,1	1.911,1	-	0%
RESERVAS DE CAPITAL E PLANO DE OPÇÃO DE AÇÕES	716,6	711,8	4,8	1%
AÇÕES EM TESOURARIA	(54,9)	(54,7)	(0,2)	0%
OUTROS RESULTADOS ABRANGENTES	(33,6)	(30,7)	(2,9)	-9%
LUCRO (PREJUÍZO) ACUMULADO	(1.036,9)	(929,7)	(107,1)	-12%
RESULTADO DO EXERCÍCIO	(154,7)	(107,1)	(47,5)	-44%
TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.347,6	1.500,6	(153,0)	-10%
TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.769,0	4.709,7	59,3	1%

ANEXOS

FLUXO DE CAIXA

2T26 e 2T25
(R\$ Milhões)

	2T26	2T25	Var R\$	Var %	6M26	6M25	Var R\$	Var %
CAIXA LÍQUIDO ATIVIDADES OPERACIONAIS	(14,5)	33,5	(48,0)	-143%	(130,5)	(67,0)	(63,5)	-95%
CAIXA GERADO NAS OPERAÇÕES	254,2	207,1	47,1	23%	423,0	373,5	49,5	13%
LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(37,6)	(72,4)	34,8	48%	(142,5)	(122,1)	(20,5)	-17%
DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO DO IMOBILIZADO E INTANGÍVEL	79,1	100,0	(20,9)	-21%	160,9	177,2	(16,3)	-9%
AMORTIZAÇÕES DE ARRENDAMENTOS	50,9	50,7	0,2	0%	101,5	98,2	3,4	3%
JUROS, ENCARGOS, VARIAÇÃO CAMBIAL E MONETÁRIA	87,7	61,1	26,6	44%	162,2	103,4	58,8	57%
OUTROS	74,1	67,6	6,4	10%	140,8	116,8	24,1	21%
PROVISÕES DE BÔNUS	22,1	14,7	7,4	51%	46,2	32,0	14,3	45%
PROVISÃO PARA DEMANDAS JUDICIAIS	42,0	49,6	(7,5)	-15%	70,4	79,5	(9,1)	-11%
REVERSÃO DE PROVISÃO PARA OBSOLESCÊNCIA DOS ESTOQUES	(0,2)	1,8	(2,0)	-112%	(0,6)	2,3	(2,8)	-126%
RESULTADO NA BAIXA DE ATIVO IMOBILIZADO E INTANGÍVEL	1,3	0,1	1,2	1178%	5,0	0,7	4,3	646%
PDD E BAIXA DE ATIVO NÃO FINANCEIRO	5,5	1,5	4,0	273%	9,2	2,4	6,7	274%
CUSTO COM PLANO DE AÇÕES	3,3	-	3,3	-	10,7	-	10,7	-
VARIAÇÕES NOS ATIVOS E PASSIVOS	(268,7)	(173,5)	(95,1)	-55%	(553,5)	(440,5)	(113,0)	-26%
VARIAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO	(129,3)	(125,8)	(3,5)	-3%	(304,7)	(254,4)	(50,3)	-20%
CONTAS A RECEBER DE CLIENTES, LÍQUIDOS	(37,7)	(30,4)	(7,4)	-24%	(26,8)	(24,6)	(2,2)	-9%
ESTOQUES	(16,4)	(1,2)	(15,2)	-1256%	(76,0)	(32,0)	(44,1)	-138%
FORNECEDORES E ALUGUÉIS A PAGAR	33,6	(6,4)	40,1	622%	(70,2)	(81,0)	10,8	13%
FORNECEDORES CONVENIADOS	(4,3)	(1,3)	(2,9)	-224%	(4,5)	(2,7)	(1,8)	-65%
SALÁRIOS E ENCARGOS SOCIAIS	(44,4)	(14,9)	(29,5)	-197%	(35,0)	(4,4)	(30,6)	-703%
IMPOSTOS A RECUPERAR	(60,1)	(71,6)	11,5	16%	(92,2)	(109,8)	17,5	16%
PAGAMENTO DE JUROS SOBRE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	(39,2)	(25,9)	(13,3)	-51%	(82,9)	(76,9)	(6,0)	-8%
PAGAMENTOS DE JUROS SOBRE PASSIVOS DE ARRENDAMENTOS	(6,4)	(8,4)	2,0	24%	(13,5)	(14,5)	0,9	6%
OUTRAS VARIAÇÕES DE ATIVOS E PASSIVOS	(93,8)	(13,4)	(80,4)	-601%	(152,3)	(94,7)	(57,6)	-61%
OBRIGAÇÕES CORPORATIVAS	8,1	13,1	(5,0)	-38%	(2,6)	5,7	(8,3)	-145%
DEMANDAS JUDICIAIS	(55,5)	(27,1)	(28,4)	-105%	(83,8)	(61,9)	(21,9)	-35%
OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS	3,4	(1,6)	5,1	313%	(8,1)	(5,9)	(2,2)	-36%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL PAGOS	(3,5)	-	(3,5)	-	(8,6)	(1,1)	(7,5)	-693%
RESULTADO DIFERIDO LÍQUIDO	(5,7)	0,2	(5,9)	-3162%	(10,4)	1,5	(11,9)	-807%
PAGAMENTOS ANTECIPADOS	(35,7)	7,3	(43,0)	-586%	(36,0)	(25,9)	(10,1)	-39%
DEMAIS CONTAS A PAGAR	(4,9)	(5,3)	0,4	7%	(2,8)	(7,1)	4,2	60%
CAIXA LÍQUIDO ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	(178,6)	96,8	(275,4)	-284%	(86,1)	401,6	(487,7)	-121%
AQUISIÇÃO DE IMOBILIZADO	(129,8)	(60,1)	(69,7)	-116%	(227,7)	(112,3)	(115,4)	-103%
AQUISIÇÃO DE INTANGÍVEL	(13,6)	(1,1)	(12,5)	-1127%	(14,3)	(3,5)	(10,8)	-309%
VALOR PAGO NA AQUISIÇÃO DE INVESTIMENTOS	-	(27,4)	27,4	100%	-	(27,4)	27,4	100%
APLICAÇÕES E RESGATES EM TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS	(35,2)	185,4	(220,7)	-119%	155,9	544,8	(388,9)	-71%
CAIXA LÍQUIDO ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	218,4	(73,6)	292,0	397%	144,0	(305,8)	449,7	147%
COMPRA DE AÇÕES PARA TESOUREARIA	(0,2)	-	(0,2)	-	(0,2)	-	(0,2)	-
CAPTAÇÃO DE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS (PRINCIPAL)	500,0	-	500,0	-	500,0	-	500,0	-
CUSTOS SOBRE CAPTAÇÃO DE EMPRÉSTIMOS	(5,5)	-	(5,5)	-	(5,534)	-	(5,5)	-
PAGAMENTO DE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS (PRINCIPAL)	(211,1)	(11,1)	(200,1)	-1810%	(222,2)	(182,7)	(39,5)	-22%
PAGAMENTOS DE PASSIVOS DE ARRENDAMENTOS	(64,8)	(62,5)	(2,2)	-4%	(128,1)	(123,1)	(5,0)	-4%
AUMENTO (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTES	25,3	56,8	(31,5)	-55%	(72,6)	28,8	(101,4)	-352%
SALDO INICIAL DE CAIXA E EQUIVALENTES	110,4	20,3	90,1	444%	208,3	48,3	160,0	332%
SALDO FINAL DE CAIXA E EQUIVALENTES	135,7	77,1	58,6	76%	135,7	77,1	58,6	76%

FORMATO DE LOJA

Total Formatos	BK		PLK		SBUX		SUB		ZAMP		VAR.
	2T26	2T25	2T26	2T25	2T26	2T25	2T26	2T25	2T26	2T25	VAR.
Próprias											
Mall ⁽¹⁾	436	435	88	81	90	95	0	0	614	611	3
Free Standing	242	230	0	0	3	3	0	0	245	233	12
In Line	18	19	0	0	19	16	0	0	37	35	2
Franquias											
Franchisee	290	274	8	8	0	0	1466	1507	1764	1789	-25
Total	986	958	96	89	112	114	1466	1507	2660	2668	-8

(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

2Q26

zamp

HIGHLIGHTS (2Q26 vs 2Q25)

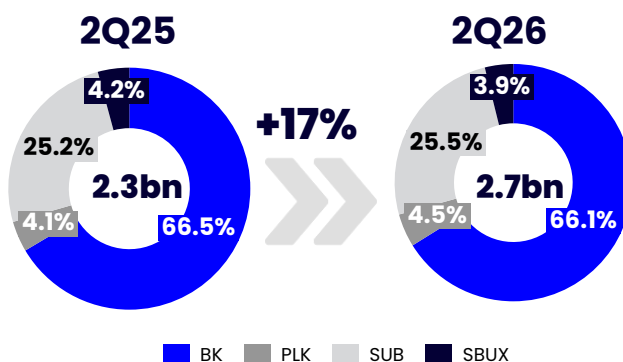
- ▶▶ NET OPERATING REVENUE OF R\$ 1.4 BILLION IN THE QUARTER (+8% VS. 2Q25);
- ▶▶ GROWTH OF 26.7% IN DIGITAL SALES (KIOSK, DELIVERY, APP), WHICH ACCOUNTED FOR 65.5% OF THE COMPANY'S RESTAURANT REVENUE.
- ▶▶ COMPARABLE SALES OF 5.2% FOR BURGER KING®, 15.6% FOR POPEYES®, 7.4% FOR STARBUCKS® AND 19.0% FOR SUBWAY®;
- ▶▶ ADJUSTED EBITDA OF R\$ 185 MILLION, AN INCREASE OF 7.0% YoY;
- ▶▶ GROSS MARGIN OF 69.3% (+423bps VS 2Q25);
- ▶▶ NET DEBT REACHED R\$ 1,176.5 MILLION AND LEVERAGE AT 2.5X;

ZAMP CONSOLIDATED INDICATORS

FINANCIAL HIGHLIGHTS – R\$ million (CONSOLIDATED)

	2Q26	2Q25	VAR%
NET OPERATING REVENUE	1,390.1	1,284.0	8.3%
COGS	(426.5)	(448.3)	-4.9%
% OF NET OPERATING REVENUE	30.7%	34.9%	-423bps
ADJUSTED EBITDA	184.7	172.7	7.0%
% OF NET OPERATING REVENUE	13.3%	13.4%	-16bps
ADJUSTED EBITDA EX-IFRS 16	113.5	101.7	11.6%
% OF NET OPERATING REVENUE	8.2%	7.9%	24bps
NET INCOME (LOSS)	(45.8)	(72.5)	36.8%
NET INCOME (LOSS) EX-IFRS 16	(44.8)	(69.9)	35.9%
GROSS DEBT	1,545.1	1,121.2	37.8%
NET DEBT (EX-IFRS 16)	1,176.5	866.7	35.8%
SHAREHOLDERS' EQUITY	1,347.6	1,472.3	-8.5%

SYSTEM-WIDE SALES¹



With the four brands integrated into the portfolio, the Zamp ecosystem generated gross revenue of R\$2.7 billion in the second quarter of 2026, an increase of 17% versus the same quarter of the previous year.

The expansion of the consolidated gross margin reflects the revenue management strategy that the Company continues to adopt in order to mitigate the impacts of inflationary pressure. In addition, the diversification of the Company's revenue, with higher service revenue arising from the continuous evolution of Subway®, contributes to additional dilution of cost of goods sold on a consolidated basis, even though this operation was already included in the comparable half-year.

Finally, Adjusted EBITDA totaled R\$ 184.7 million in the period, an increase of 7% versus the same quarter of 2025, mainly driven by revenue growth combined with a more efficient gross margin.

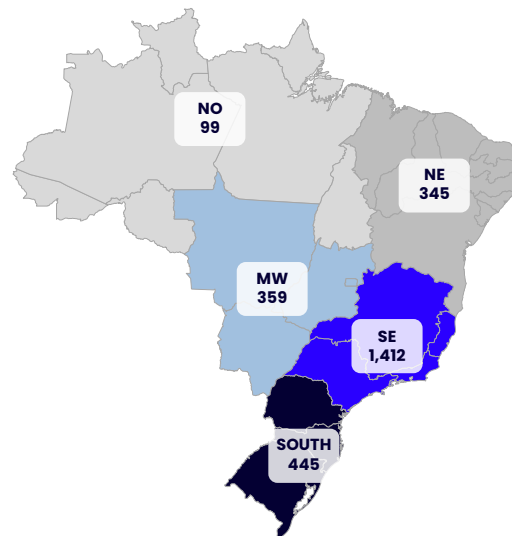
(1) System-wide gross sales: sum of sales of company-owned and franchised stores; considers the total annual amount transacted by all brands, excluding cancellations and discounts.

STORE PORTFOLIO

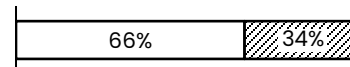
ZAMP SYSTEM

STORES BY BRAND (end of period)

	2Q26	2Q25	VAR
BURGER KING	986	958	28
COMPANY-OWNED RESTAURANTS	696	684	12
FRANCHISED RESTAURANTS	290	274	16
POPEYES	96	89	7
COMPANY-OWNED RESTAURANTS	88	81	7
FRANCHISED RESTAURANTS	8	8	0
STARBUCKS	112	114	-2
COMPANY-OWNED RESTAURANTS	112	114	-2
FRANCHISED RESTAURANTS	0	0	0
SUBWAY	1466	1507	-41
COMPANY-OWNED RESTAURANTS	0	0	0
FRANCHISED RESTAURANTS	1466	1507	-41
ZAMP	2660	2668	-8
COMPANY-OWNED RESTAURANTS	896	879	17
FRANCHISED RESTAURANTS	1764	1789	-25



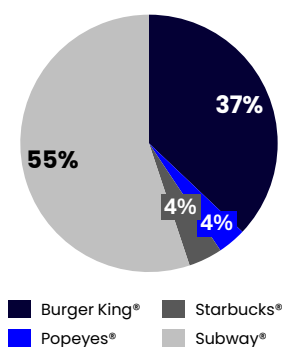
Franchised Company-owned



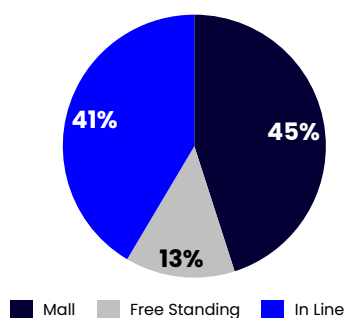
FOOTPRINT

TOTAL 2,660

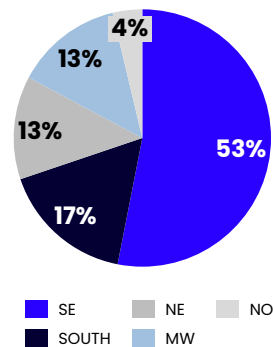
BREAKDOWN BY BRAND



BREAKDOWN BY FORMAT⁽¹⁾



GEOGRAPHIC BREAKDOWN



At the end of 2Q26, Zamp had 2,660 units in operation, between company-owned and franchised stores, spread across the four brands that make up its portfolio. With a presence throughout Brazil and operations in multiple formats, the Company ensures nationwide coverage, which contributes to more assertive strategic decisions and more efficient capital management.

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



BURGER KING®

PORTFOLIO

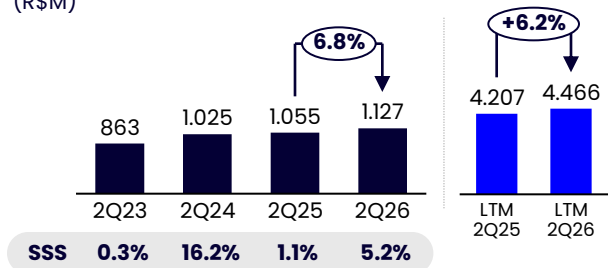
Burger King® ended the quarter with 986 restaurants in operation, from which 696 company-owned units — after the opening of 2 new stores and the closure of 1 store — and 290 franchised, with 3 store openings, a net increase of 28 units in the period versus the same quarter of 2025.

OPERATING HIGHLIGHTS	2Q26	2Q25	VAR.
# TOTAL RESTAURANTS	986	958	28
COMPANY-OWNED RESTAURANTS			
# COMPANY-OWNED RESTAURANTS BEGINNING OF PERIOD	695	685	10
NEW RESTAURANT OPENINGS	2	-	2
RESTAURANT CLOSURES	(1)	(1)	-
RESTAURANT ACQUISITIONS / TRANSFERS	-	-	-
# COMPANY-OWNED RESTAURANTS END OF PERIOD	696	684	12
FRANCHISED RESTAURANTS			
# FRANCHISED RESTAURANTS BEGINNING OF PERIOD	287	274	13
NEW RESTAURANT OPENINGS	3	-	3
RESTAURANT CLOSURES	-	-	-
RESTAURANT ACQUISITIONS / TRANSFERS	-	-	-
# FRANCHISED RESTAURANTS END OF PERIOD	290	274	16

RESTAURANT SALES

Burger King® closed another quarter with growth in restaurant sales, reaching more than R\$ 1.1 billion in net sales – growth of 6.8% versus 2Q25. On a last-12-month basis, revenue totaled R\$ 4.5 billion, an increase of 6.2% versus the same period of the previous year. In the quarter, the brand posted SSS of 5.2%, improving 410bps vs 2Q25.

Net Restaurant Sales (R\$M)



CAMPAIGNS

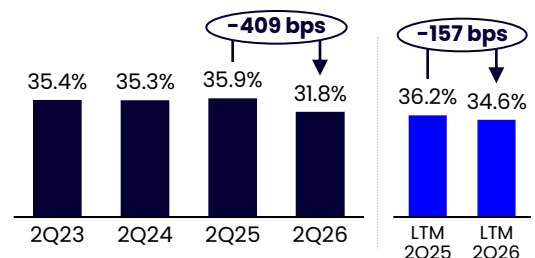
Continuing the objective of expanding the premium portfolio as a margin-accretion driver, Burger King® launched the Kings Fraldinha, reinforcing The Kings platform and bringing superiority to the portfolio. In desserts, the quarter saw the relaunch of BK Mix Nutella®, strengthening collaborations with well-known brands that had already proved successful in previous editions. On the kids platform, the quarter was mainly marked by the Toy Story campaign, leveraging the cinema with the release of Toy Story 5.

GROSS MARGIN

Burger King ended the quarter with a gross margin of 68.2%, an increase of 409bps versus 2Q25. This result shows the consistency and effectiveness of the margin recovery strategy adopted over the last quarters, through revenue management, mitigating inflationary pressure on costs. On a last-12-month basis, gross margin ended up 157bps, evidencing commercial discipline and efficiency in operational management.



Cost of Goods Sold (% Net Restaurant Sales)





POPEYES®

PORTFOLIO

Popeyes® ended the quarter with 96 restaurants in operation – 88 company-owned units and 8 franchised – with one company-owned store opening in the period. The consistent evolution in sales and the brand's current unit economics level give us confidence to resume expansion, as already started in 2025.

OPERATING HIGHLIGHTS

TOTAL RESTAURANTS

2Q26	2Q25	VAR.
96	89	7

COMPANY-OWNED RESTAURANTS

# COMPANY-OWNED RESTAURANTS BEGINNING OF PERIOD	87	81	6
NEW RESTAURANT OPENINGS	1	-	1
RESTAURANT CLOSURES	-	-	-
# COMPANY-OWNED RESTAURANTS END OF PERIOD	88	81	7

FRANCHISED RESTAURANTS

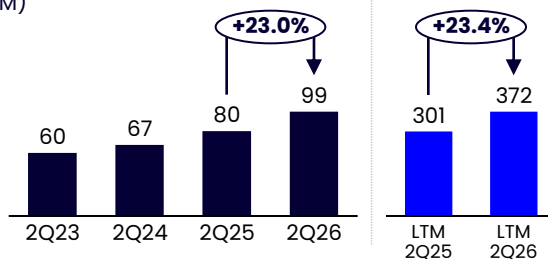
NEW RESTAURANT OPENINGS	-	-	-
RESTAURANT CLOSURES	-	-	-
# FRANCHISED RESTAURANTS END OF PERIOD	8	8	-

RESTAURANT SALES

Popeyes® posted net revenue of R\$ 99 million in the quarter, representing growth of 23.0% versus the same period of the previous year. On a last-12-month basis, revenue reached R\$ 372 million, an increase of 23.4% versus the comparable period.

The brand completed another quarter of double-digit growth, reinforcing the solidity of its performance and the consistency of its execution in the market. The result evidences its ability to sustain the brand's new level of recognition, with traffic driven by the successful and enduring “Molhão” strategy.

Net Restaurant Sales (R\$M)



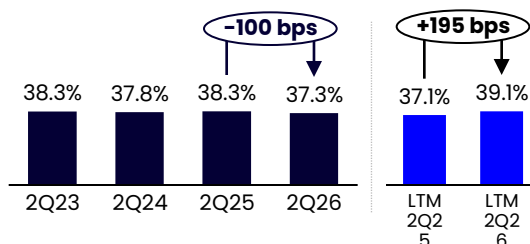
SSS	8.6%	7.2%	22.3%	15.6%
-----	------	------	-------	-------

GROSS MARGIN

Popeyes ended the quarter with a gross margin of 62.7%, an increase of 100bps versus the comparable period of 2025, reflecting the product mix review, which allows for a better price and margin equation, in addition to the normalization of the supply chain. On a last-12-month basis, there was a decrease of 195 bps, ending the period with a gross margin of 60.9%, still reflecting the one-off cost increase that impacted last quarter.

Cost of Goods Sold

(% Net Restaurant Sales)



CAMPAIGNS

With a focus on innovation as a driver of traffic and brand awareness, Popeyes introduced the Pop Churros with doce de leite or chocolate, reactivating dessert options on the menu. In addition, reinforcing the “Molhão” platform, the brand launched the new Soul White BBQ sauce.



A young woman with curly hair, glasses, and a nose ring is smiling warmly at the camera. She is wearing a black long-sleeved shirt and a green Starbucks apron. The apron has the Starbucks Siren logo and the name 'Naomi' printed on it. She is holding a white Starbucks coffee cup with a brown sleeve featuring the Siren logo. The background is a blurred Starbucks coffee shop interior.

STARBUCKS®



PORTFOLIO

Starbucks® ended the quarter with 112 restaurants in operation, with two openings and one closure of company-owned stores in the period.

OPERATING HIGHLIGHTS	2Q26	2Q25	VAR.	2026	2025	VAR.
# TOTAL RESTAURANTS	112	114	(2)	112	112	-
COMPANY-OWNED RESTAURANTS						
# COMPANY-OWNED RESTAURANTS BEGINNING OF PERIOD	111	114	(3)	112	114	(2)
NEW RESTAURANT OPENINGS	2	-	2	2	2	-
RESTAURANT CLOSURES	(1)	-	(1)	(2)	(4)	2
# COMPANY-OWNED RESTAURANTS END OF PERIOD	112	114	(2)	112	112	-

RESTAURANT SALES

After more than a year leading the Starbucks® operation in Brazil, the Company continues to capture important growth results from the initiatives to turn around the operation, combined with a strategic menu review, marketing investments and the refurbishment of the store base. The brand ended another quarter with significant SSS growth, an increase of 7.4% versus 2Q25. Net restaurant sales totaled R\$ 97 million in the period, a reduction of R\$ 15 million versus the same quarter of the previous year. However, this decline is explained by the fact that the 2025 figures cover the months from March to June, as previously disclosed.

CAMPAIGNS

The quarter featured a series of iconic campaigns and launches aligned with the main global trends. In this regard, the highlight was the partnership with the movie The Devil Wears Prada 2, bringing a beverage for each character and boosting sales with activations in cinemas and the brand's main stores.

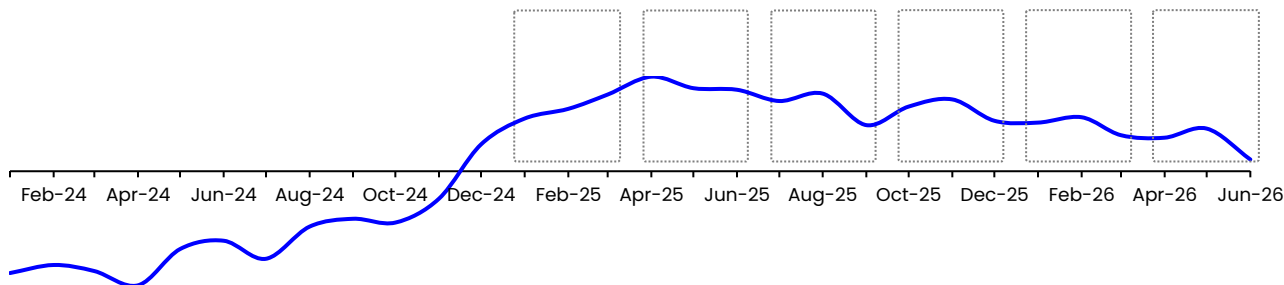
In addition, addressing the protein trend, Starbucks launched five beverages with the new Protein Cold Foam, which delivers more than 19 grams of protein per serving. Innovations such as these, in addition to generating store traffic, spark customer curiosity and increase engagement with the brand.



Same Store Sales

(%)

1Q25 16.1% 2Q25 21.7% 3Q25 16.3% 4Q25 15.6% 1Q26 11.6% 2Q26 7.4%





SUBWAY®

PORTFOLIO

Subway® ended the quarter with 1,466 restaurants in operation, with nine openings and one closure of franchised restaurants in the period.

OPERATING HIGHLIGHTS	2Q26	2Q25	VAR.	2026	2025	VAR.
# TOTAL RESTAURANTS	1,466	1,507	(41)	1,466	1,453	13
FRANCHISED RESTAURANTS						
# FRANCHISED RESTAURANTS BEGINNING OF PERIOD	1,458	1,518	(60)	1,453	1,531	(78)
NEW RESTAURANT OPENINGS	9	5	4	18	30	(12)
RESTAURANT CLOSURES	(1)	(16)	15	(5)	(108)	103
# FRANCHISED RESTAURANTS END OF PERIOD	1,466	1,507	(41)	1,466	1,453	13

RESTAURANT SALES

The Company has been advancing consistently in the repositioning of the Subway® brand in Brazil, which has been positively reflected in its results. Same store sales (SSS) maintained the trend of significant growth, reaching 19% in 2Q26. With this performance, the Subway® system totaled R\$ 681 million in gross sales in the quarter.

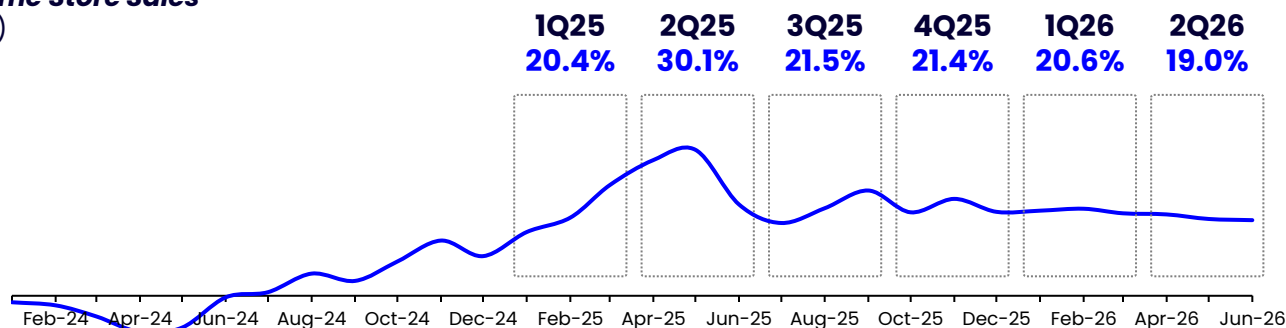
In the quarter, 9 new units were opened and 1 operation was discontinued, all franchisee-operated, totaling 1,466 restaurants at the end of the period.



CAMPAIGNS

The Company remains consistent in its strategy of making efficient marketing investments and bringing menu innovations, increasing sales and generating value for the franchisee ecosystem. In this regard, the quarter featured the relaunch of the classic Sub Almondegas, meeting countless consumer requests. Also, continuing the functionality platform, we relaunched the Subway Salad, reinforcing a low-calorie, practical and healthy option, aiming to attract new consumers and increase traffic. Finally, reinforcing the indulgence and dessert platform, the brand launched the Cookie filled with brigadeiro, made with Leite Moça, in partnership with Nestlé.

Same Store Sales (%)

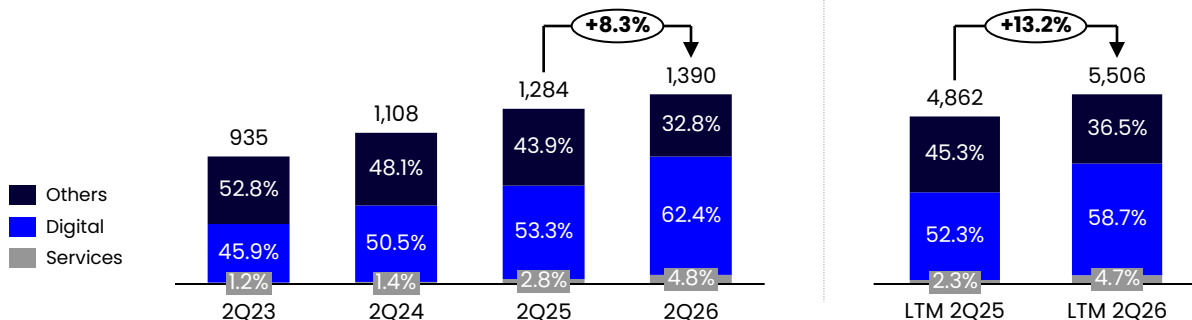




zamp

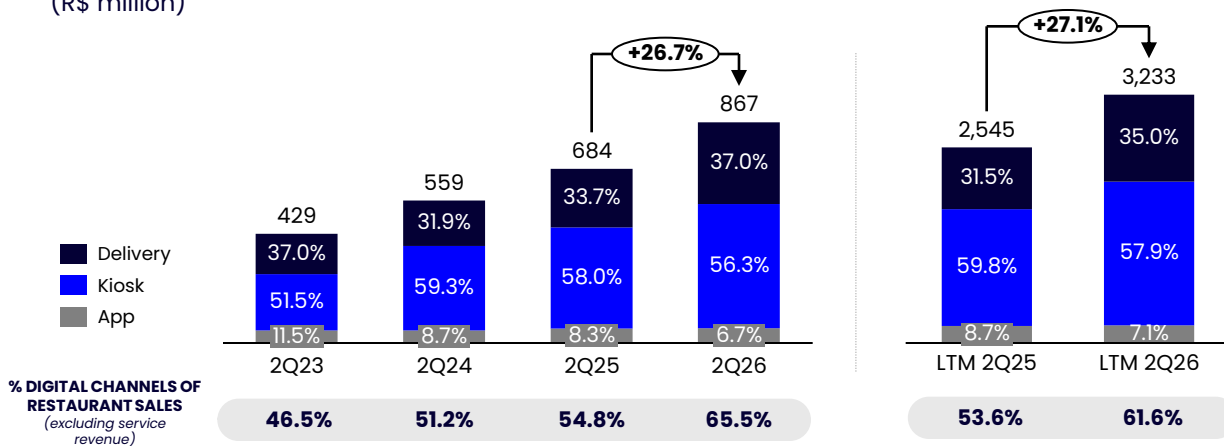
NET REVENUE

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



The Company reached net operating revenue of R\$ 1.4 billion in the second quarter of 2026, an increase of 8% versus the same period of the previous year. The last 12 months posted a result of R\$ 5.5 billion, growth of 13.2%.

Restaurant Digital Sales (R\$ million)



Continuing the strategy of connecting 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 accounted for 65.5% of total revenue, adding up to R\$ 867 million in sales – growth of 26.7% versus 2Q25.

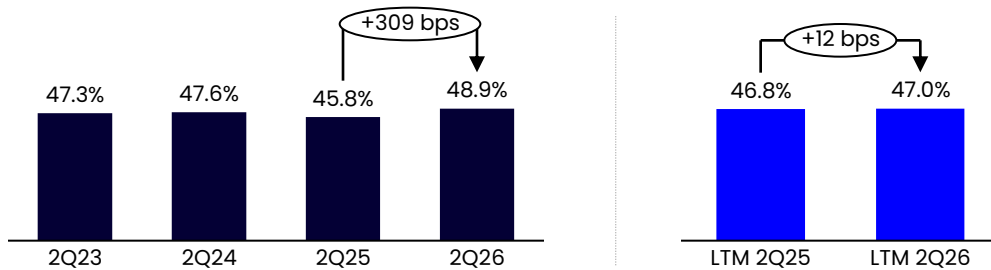
The delivery channel continues to gain relevance, accounting for 37.0% of the Company's digital sales, an increase of 39% versus the same period of the previous year. In addition, kiosks grew 23% year over year, representing 56.3% of total digital sales.

(1) Service revenue reported separately from 2024 onwards given the relevance of the line with the addition of Subway® to the portfolio.
P. 13 | 2Q26

SELLING EXPENSES

In 2Q26, restaurant selling expenses, excluding depreciation and amortization and the effects of pre-operating expenses, accounted for 48.9% of net revenue, an increase of 309 bps versus the same period of the previous year, which was marked by temporarily low staff availability in stores. This increase is mainly due to the normalization of staff availability, combined with the higher investment the Company has been making in personnel, maintenance and in-store service expenses in order to continue the strategy of offering a better customer experience.

% Net Operating Revenue



Selling Expenses Breakdown

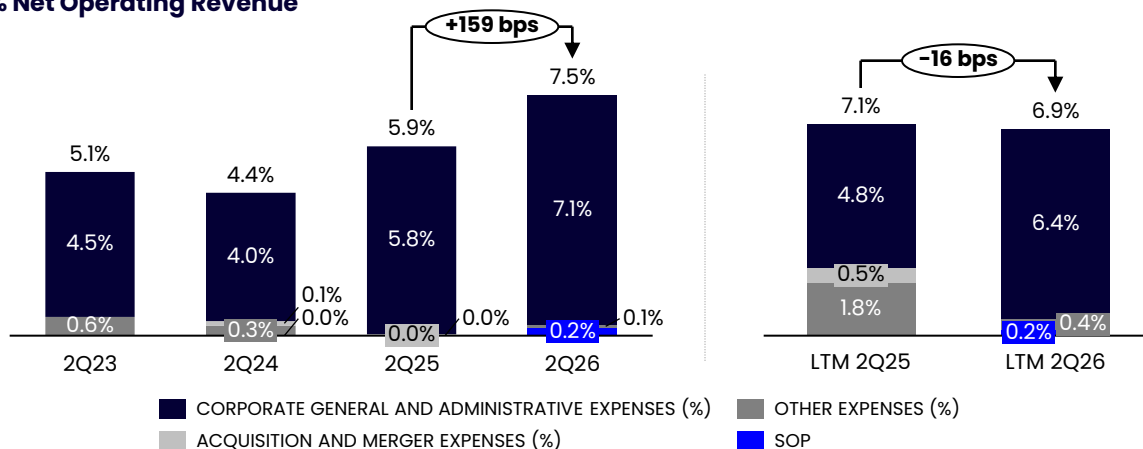
(R\$ million)	2Q26	2Q25	VAR %	2Q26 %NOR	2Q25 %NOR
NET OPERATING REVENUE	1,390.1	1,284.0	8.3%	100%	100%
TOTAL SELLING EXPENSES	(794.2)	(711.4)	-11.6%	-57.1%	-55.4%
PERSONNEL EXPENSES	(294.9)	(238.6)	-23.6%	-21.2%	-18.6%
ROYALTIES AND MARKETING	(166.3)	(192.1)	13.4%	-12.0%	-15.0%
OCCUPANCY AND UTILITIES EXPENSES	(99.0)	(94.4)	-4.9%	-7.1%	-7.3%
PRE-OPERATING EXPENSES	(1.2)	(0.1)	-1220.2%	-0.1%	0.0%
DEPRECIATION AND AMORTIZATION	(113.1)	(123.1)	8.1%	-8.1%	-9.6%
OTHER SELLING EXPENSES	(119.7)	(63.2)	-89.5%	-8.6%	-4.9%
TOTAL SELLING EXPENSES EX-PRE-OPER. AND DEP./AMORT.	(679.8)	(588.3)	-15.6%	-48.9%	-45.8%

GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

General and administrative expenses, excluding depreciation and amortization, accounted for 7.5% of net operating revenue in the quarter, an increase of 159 bps versus 2Q25, resulting from higher investment in the corporate structure with the objective of strengthening the teams and supporting the growth of the brands. Also, on a non-recurring basis, the company closed operations and wrote off fixed assets, which is natural to the business.

On a last-12-month basis, general and administrative expenses represented 6.9% of revenue, a decrease of 16 bps year over year, mainly reflecting the reduction in expenses associated with the transition of the new brands incurred in the prior period, offset by the increase in the corporate structure.

% Net Operating Revenue



General and Administrative Expenses Breakdown

(R\$ million)	2Q26	2Q25	VAR %	2Q26 %NOR	2Q25 %NOR
NET OPERATING REVENUE	1,390.1	1,284.0	8.3%	100%	100%
TOTAL GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(120.7)	(103.1)	-17.0%	-8.7%	-8.0%
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(99.1)	(74.8)	-32.5%	-7.1%	-5.8%
MERGER AND ACQUISITION EXPENSES	-	(0.5)	100.0%	0.0%	0.0%
DEPRECIATION AND AMORTIZATION	(16.9)	(27.7)	38.9%	-1.2%	-2.2%
NET RESULT ON WRITE-OFF OF FIXED ASSETS, IMPAIRMENT AND SALE OF STORES	(1.3)	(0.1)	-2505.9%	-0.1%	0.0%
STOCK PLAN COST	(3.3)	-	-	-0.2%	0.0%
TOTAL GENERAL AND ADM. EXPENSES EX-DEPR. AND AMORT.	(103.7)	(75.4)	-37.6%	-7.5%	-5.9%

EBITDA AND NET INCOME

ADJUSTED EBITDA (with IFRS 16)

(R\$ million)

The Company's Adjusted EBITDA totaled R\$ 184.7 million in the second quarter, representing an increase of 7% year over year. EBITDA margin reached 13.3%, 0.2p.p. below the same period of the previous year.

Adjusted EBITDA (R\$ M and % with IFRS 16)	2Q26	2Q25	2Q25 VS 2Q26
Income (loss) for the period	(45.8)	(72.5)	37%
(+) Net financial result	86.4	94.5	-8%
(+) Depreciation and amortization	130.0	150.8	-14%
(+/-) Income tax and social contribution	8.2	(0.7)	1212%
EBITDA	178.8	172.0	4%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>12.9%</i>	<i>13.4%</i>	<i>-0.53pp</i>
(+) Other expenses*	1.3	0.1	2506%
(+) Share purchase option plan costs (stock option)	3.3	0.0	0%
(+) Acquisition and merger expenses	0.0	0.5	-100%
(+) Pre-operating expenses	1.2	0.1	1220%
Adjusted EBITDA	184.7	172.7	7%
Adjusted EBITDA Margin	13.3%	13.4%	-0.16pp

* Includes write-offs of fixed assets (loss event, obsolescence, result on the sale of assets and impairment).

ADJUSTED EBITDA (ex-IFRS 16)

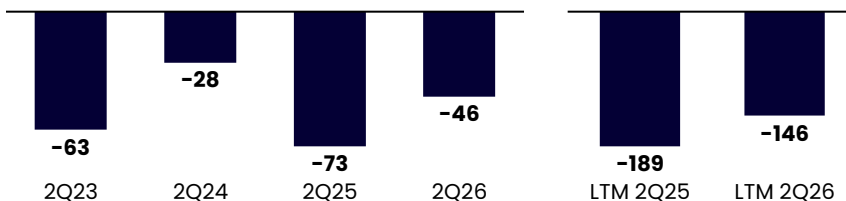
(R\$ million)

Adjusted EBITDA (R\$ M and % with IFRS 16)	2Q26	2Q25	2Q25 VS 2Q26
Effects of IFRS16 accounting	(71.2)	(71.0)	0%
Adjusted EBITDA excluding IFRS16 effects	113.5	101.7	12%
<i>Adjusted EBITDA Margin excluding IFRS16 effects</i>	<i>8.2%</i>	<i>7.9%</i>	<i>0.2pp</i>

On an ex-IFRS basis, the Company posted Adjusted EBITDA of R\$ 113.5 million in the quarter, growth of 12% versus the same period of the previous year. EBITDA margin advanced 0.2p.p., ending the period at 8.2%.

NET INCOME (LOSS)

(R\$ million)



■ Net Income (Loss)

The Company posted a loss of R\$ 46 million in the second quarter of 2026, an improvement of R\$ 27 million versus the same period of 2025. On a last-12-month basis, the improvement was R\$ 43 million, with a loss of R\$ 146 million.

DEBT

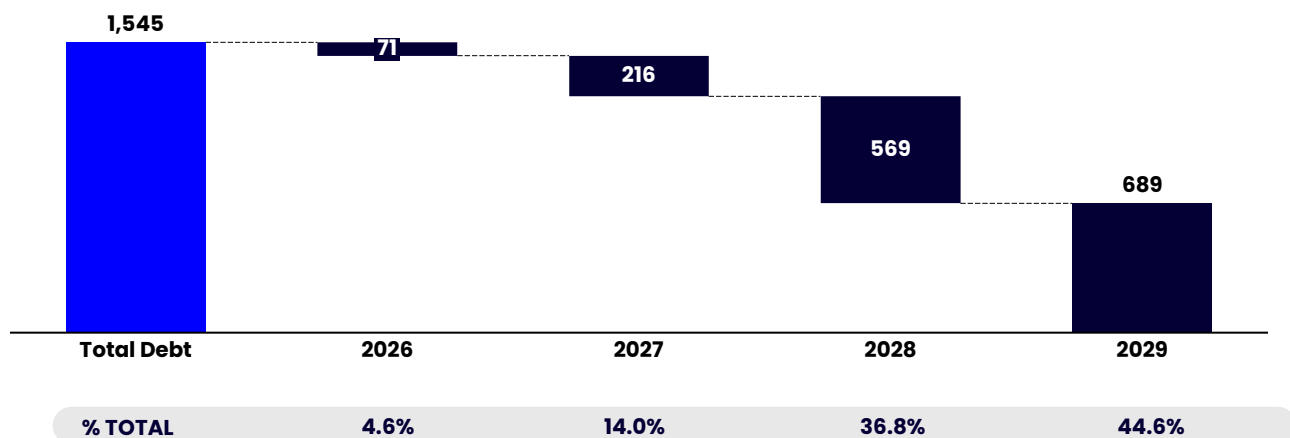
TOTAL DEBT

The Company ended the second quarter of 2026 with net debt of R\$ 1,176.5 million and leverage of 2.5x, excluding the impacts of IFRS 16. In the period, R\$ 211 million of debt was amortized, totaling R\$ 243 million in the last 12 months.

Net Debt	2Q23	2Q24	2Q25	2Q26
Loans and Financing	1,163.5	1,569.4	1,121.2	1,545.1
Current	127.1	454.4	252.8	266.8
Non-current	1,036.4	1,115.0	868.4	1,278.3
Cash and cash equivalents and financial investments	428.6	688.8	254.6	368.5
Cash and cash equivalents and investments (current)	428.6	688.3	254.1	368.5
Financial investments (non-current)	0.0	0.5	0.5	0.0
Net Debt	734.9	880.6	866.7	1,176.5
ADJUSTED EBITDA ex IFRS 16 (12M)	339.6	393.7	346.8	466.8
Net Debt/ Total Adjusted EBITDA (12M)	2.2x	2.2x	2.5x	2.5x

Debt Amortization Schedule¹

(R\$ million)

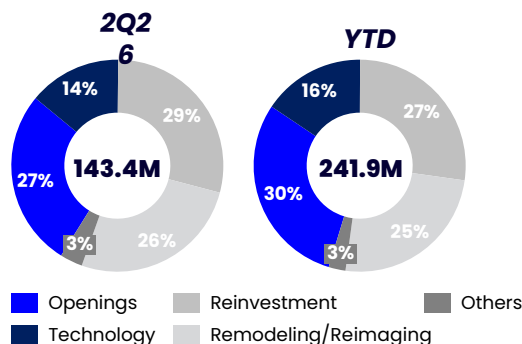


(1) Debt does not include the SWAP MTM balance, which is broken out in a separate account on the balance sheet.

CAPEX AND CASH FLOW

CAPEX

(R\$ million) Amounts include capitalization of interest.



In the quarter, the Company's investments totaled R\$143.4 million. CAPEX was mostly allocated to the anticipation of store reinvestments, with the objective of leaving the store base prepared for the demand of the second half of 2026, followed by the store openings planned for the year. In addition, we advanced in remodeling and reimagining projects, aimed at improving the customer experience, in line with the strategic positioning plan of Burger King and Starbucks.

ADJUSTED OPERATING CASH FLOW (ex-IFRS 16)

(R\$ million)

Adjusted Cash Flow (ex-IFRS 16)	2Q26	2Q25	2Q26 vs 2Q25
CONSOLIDATED EBITDA (as reported)	178.8	172.0	6.8
ITEMS BETWEEN EBITDA AND CASH GENERATED FROM OPERATIONS	75.3	35.1	40.3
CASH GENERATED FROM OPERATIONS	254.2	207.1	47.1
WORKING CAPITAL CHANGES	(129.3)	(125.8)	(3.5)
TRADE ACCOUNTS RECEIVABLE, NET	(37.7)	(30.4)	(7.4)
INVENTORIES	(16.4)	(1.2)	(15.2)
SUPPLIERS AND RENTS PAYABLE	29.4	(7.8)	37.1
PAYROLL AND SOCIAL CHARGES	(44.4)	(14.9)	(29.5)
RECOVERABLE TAXES	(60.1)	(71.6)	11.5
INTEREST PAID ON LOANS AND FINANCING	(39.2)	(25.9)	(13.3)
INTEREST PAID ON LEASE LIABILITIES	(6.4)	(8.4)	2.0
OTHER CHANGES IN ASSETS AND LIABILITIES	(93.8)	(13.4)	(80.4)
OPERATING CASH FLOW (as reported)	(14.5)	33.5	(48.0)
(-) IFRS 16	(64.8)	(62.5)	(2.2)
(-) INTEREST PAID ON LOANS AND FINANCING	39.2	25.9	13.3
(-) CAPITALIZED INTEREST	-	-	-
(-) DERIVATIVES PAYMENTS	-	-	-
(-) MARKETABLE SECURITIES	(4.9)	(1.2)	(3.7)
(-) INTEREST ON CONTINGENCIES	15.8	15.8	(0.0)
ADJUSTED OPERATING CASH FLOW	(29.3)	11.5	(40.8)
INVESTING CASH FLOW (as reported)	(178.6)	96.8	(275.4)
(+) CAPITALIZED INTEREST	-	-	-
(-) MARKETABLE SECURITIES	35.2	(185.4)	220.7
ADJUSTED INVESTING CASH FLOW	(143.4)	(88.6)	(54.7)
ADJUSTED FREE CASH FLOW	(172.6)	(77.1)	(95.5)
FINANCING CASH FLOW (as reported)	218.4	(73.6)	292.0
(+) INCOME FROM FINANCIAL INVESTMENTS	13.7	8.9	4.7
(+) DERIVATIVES PAYMENTS	-	-	-
(+) INTEREST ON CONTINGENCIES	(15.8)	(15.8)	0.0
(+) IFRS 16	64.8	62.5	2.2
(+) INTEREST PAID ON LOANS AND FINANCING	(39.2)	(25.9)	(13.3)
ADJUSTED FINANCING CASH FLOW	241.9	(43.8)	285.7
OPENING CASH BALANCE	299.3	375.5	(76.2)
CLOSING CASH BALANCE	368.5	254.6	114.0
INCREASE (DECREASE) IN CASH	69.2	(121.0)	190.2

In 2Q26, the Company posted adjusted operating cash generation of -R\$29.3 million, a reduction of R\$40.8 million versus 2Q25. This result stems from an increase in payroll and charges expenses and in inventories, in addition to an increase in prepaid expenses and interest payments.

RELATIONSHIP WITH INDEPENDENT AUDITORS

In compliance with CVM Resolution no. 162/2022, the Company informs that up to June 30th, 2026, the independent auditor PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes Ltda. (PwC) did not provide services in addition to those contracted for external audit services.

The Company adopts as a formal procedure the consultation of the independent auditors in order to ensure that the provision of other services does not affect their independence and the objectivity required for the performance of independent audit services. The Company's policy on the engagement of independent auditor services ensures that there is no conflict of interest, loss of independence or objectivity.

In engaging these services, the policies adopted by the Company are based on the principles that preserve the auditor's independence. In accordance with internationally accepted standards, these principles are: (a) the auditor must not audit its own work; (b) the auditor must not perform management functions at its client; and (c) the auditor must not legally represent its clients' interests."

Executive Board – ZAMP S.A.

DEFINITIONS

App: Feature that covers orders placed in advance 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: Format that allows customers to place orders without leaving their cars;

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

Store models: (i) Free standings: Street stores with a drive-thru; (ii) Mall: Stores located in shopping malls, hypermarkets and airport terminals, bus terminals, ghost kitchen; (iii) In-line: Stores with direct access to public streets, with indoor dining rooms with tables and seating and 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 kiosk;

OPA: Public Share Offering;

Comparable sales at the same restaurants or Same Store Sales (SSS): Following RBI's calculation methodology, it considers sales of Burger King® restaurants operated by Zamp open for at least 13 months, and Popeyes® restaurants open for at least 17 months. For Starbucks® open for at least 13 months and Subway® restaurants open for at least 13 months, versus 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 are cancellations and discounts;

TSA: Transition Services Agreement;

PMI: Post-Merger Integration.

APPENDIX

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT (IFRS-16)

2Q26 and 2Q25
(R\$ Million)

	2Q26	2Q25	VAR %
NET OPERATING REVENUE	1,390.1	1,284.0	8.3%
GROSS SALES REVENUE	1,582.5	1,439.9	9.9%
DEDUCTIONS FROM SALES REVENUE	(259.6)	(192.1)	-35.1%
GROSS SERVICE REVENUE	76.4	41.5	84.2%
DEDUCTIONS FROM SERVICE REVENUE	(9.2)	(5.3)	-74.1%
COST OF GOODS SOLD	(426.5)	(448.3)	4.9%
GROSS PROFIT	963.6	835.7	15.3%
TOTAL SELLING EXPENSES	(794.2)	(711.4)	-11.6%
PERSONNEL EXPENSES	(294.9)	(238.6)	-23.6%
ROYALTIES AND MARKETING	(166.3)	(192.1)	13.4%
OCCUPANCY AND UTILITIES EXPENSES	(99.0)	(94.4)	-4.9%
PRE-OPERATING EXPENSES	(1.2)	(0.1)	-1220.2%
DEPRECIATION AND AMORTIZATION	(113.1)	(123.1)	8.1%
OTHER SELLING EXPENSES	(119.7)	(63.2)	-89.5%
TOTAL GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(120.7)	(102.3)	-17.9%
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(99.1)	(74.0)	-33.9%
ACQUISITION AND MERGER EXPENSES	-	(0.5)	100.0%
DEPRECIATION AND AMORTIZATION	(16.9)	(27.7)	38.9%
NET RESULT ON WRITE-OFF OF FIXED ASSETS, IMPAIRMENT AND SALE OF STORES	(1.3)	(0.1)	-2505.9%
STOCK PLAN COST	(3.3)	-	-
TOTAL GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES EX-DEPR. AND AMORT.	(103.7)	(74.6)	-39.1%
OPERATING INCOME BEFORE FINANCIAL RESULT	48.8	22.0	121.8%
FINANCIAL RESULT	(86.4)	(94.5)	8.5%
FINANCIAL EXPENSES	(104.1)	(104.7)	0.5%
FINANCIAL INCOME	17.7	10.2	72.9%
RESULT BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	(37.6)	(72.4)	48.1%
INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	(8.2)	(0.1)	-12906.3%
DEFERRED TAXES	(8.2)	(0.1)	-12906.3%
NET INCOME (LOSS) FOR THE PERIOD	(45.8)	(72.5)	36.8%

EX-IFRS 16

2Q26 and 2Q25
(R\$ Million)

	2Q26	2Q25	VAR %
NET OPERATING REVENUE	1,390.1	1,284.0	8.3%
GROSS SALES REVENUE	1,582.5	1,439.9	9.9%
DEDUCTIONS FROM SALES REVENUE	(259.6)	(192.1)	-35.1%
GROSS SERVICE REVENUE	76.4	41.5	84.2%
DEDUCTIONS FROM SERVICE REVENUE	(9.2)	(5.3)	-74.1%
COST OF GOODS SOLD	(426.5)	(448.3)	4.9%
GROSS PROFIT	963.6	835.7	15.3%
TOTAL SELLING EXPENSES	(814.2)	(730.9)	-11.4%
PERSONNEL EXPENSES	(294.9)	(238.6)	-23.6%
ROYALTIES AND MARKETING	(166.3)	(192.1)	13.4%
OCCUPANCY AND UTILITIES EXPENSES	(169.2)	(163.9)	-3.3%
PRE-OPERATING EXPENSES	(1.2)	(0.1)	-1220.2%
DEPRECIATION AND AMORTIZATION	(62.9)	(73.0)	13.9%
OTHER SELLING EXPENSES	(119.7)	(63.2)	-89.5%
TOTAL GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(121.0)	(102.6)	-17.9%
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(100.1)	(75.0)	-33.5%
ACQUISITION AND MERGER EXPENSES	-	(0.5)	100.0%
DEPRECIATION AND AMORTIZATION	(16.2)	(27.0)	39.9%
NET RESULT ON WRITE-OFF OF FIXED ASSETS, IMPAIRMENT AND SALE OF STORES	(1.3)	(0.1)	-2505.9%
STOCK PLAN COST	(3.3)	-	-
OPERATING INCOME BEFORE FINANCIAL RESULT	28.5	2.3	1157.5%
FINANCIAL RESULT	(64.6)	(70.7)	8.7%
FINANCIAL EXPENSES	(82.2)	(80.9)	-1.6%
FINANCIAL INCOME	17.7	10.2	72.9%
RESULT BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	(36.0)	(68.4)	47.3%
INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	(8.7)	(1.4)	-510.5%
DEFERRED TAXES	(8.7)	(1.4)	-510.5%
NET INCOME (LOSS) FOR THE PERIOD	(44.8)	(69.9)	35.9%

APPENDIX

BALANCE SHEET

2Q26 vs. 4Q25
(R\$ Million)

	06/31/2026	12/31/2025	VAR R\$	VAR %
ASSETS				
CURRENT ASSETS				
CASH AND CASH EQUIVALENTS	135.7	208.3	(72.6)	-35%
MARKETABLE SECURITIES	232.9	369.7	(136.8)	-37%
ACCOUNTS RECEIVABLE	284.1	266.4	17.6	7%
DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS	11.7	6.8	5.0	74%
INVENTORIES	248.8	172.2	76.6	44%
RECOVERABLE TAXES	208.9	118.3	90.6	77%
OTHER RECEIVABLES AND PREPAID EXPENSES	95.0	62.1	33.0	53%
TOTAL CURRENT ASSETS	1,217.1	1,203.7	13.4	1%
NON-CURRENT ASSETS				
MARKETABLE SECURITIES	-	0.5	(0.5)	-100%
RECOVERABLE TAXES	475.9	470.1	5.7	1%
JUDICIAL DEPOSITS	60.1	53.7	6.5	12%
DEFERRED INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	5.8	3.1	2.7	89%
OTHER RECEIVABLES	24.3	27.8	(3.5)	-13%
LEASES	749.2	768.3	(19.0)	-2%
PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT	1,438.3	1,368.8	69.5	5%
INTANGIBLE ASSETS	798.2	813.8	(15.6)	-2%
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	3,551.8	3,506.0	45.9	1%
TOTAL ASSETS	4,769.0	4,709.7	59.3	1%
	30/06/2026	31/12/2025	VAR R\$	VAR %
LIABILITIES	3,421.4	3,209.1	212.3	7%
CURRENT LIABILITIES				
SUPPLIERS	386.7	483.6	(96.9)	-20%
PAYROLL AND SOCIAL CHARGES	213.9	197.8	16.0	8%
LOANS AND FINANCING	266.8	284.7	(17.9)	-6%
LEASE LIABILITIES	210.0	221.5	(11.6)	-5%
CORPORATE OBLIGATIONS	77.2	79.8	(2.6)	-3%
TAX OBLIGATIONS	40.6	31.2	9.4	30%
DEFERRED REVENUE	26.9	28.5	(1.7)	-6%
DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS	7.4	8.7	(1.2)	-14%
OTHER PAYABLES	43.8	44.8	(1.0)	-2%
TOTAL CURRENT LIABILITIES	1,273.1	1,380.6	(107.4)	-8%
NON-CURRENT LIABILITIES				
LOANS AND FINANCING	1,278.3	972.8	305.5	31%
PROVISION FOR LEGAL CLAIMS	86.9	71.1	15.8	22%
TAX OBLIGATIONS	16.9	11.3	5.7	50%
DEFERRED REVENUE	17.0	25.8	(8.7)	-34%
LEASE LIABILITIES	674.3	678.3	(4.0)	-1%
DEFERRED INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	23.7	36.4	(12.7)	-35%
DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS	51.0	30.8	20.2	66%
OTHER PAYABLES	-	2.1	(2.1)	-100%
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	2,148.2	1,828.5	319.7	17%
SHAREHOLDERS' EQUITY				
SHARE CAPITAL	1,911.1	1,911.1	-	0%
CAPITAL RESERVES AND STOCK OPTION PLAN	716.6	711.8	4.8	1%
TREASURY SHARES	(54.9)	(54.7)	(0.2)	0%
OTHER COMPREHENSIVE INCOME	(33.6)	(30.7)	(2.9)	-9%
ACCUMULATED PROFIT (LOSS)	(1,036.9)	(929.7)	(107.1)	-12%
INCOME FOR THE YEAR	(154.7)	(107.1)	(47.5)	-44%
TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY	1,347.6	1,500.6	(153.0)	-10%
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	4,769.0	4,709.7	59.3	1%

APPENDIX

CASH FLOW

2Q26 and 2Q25

(R\$ Million)

	2Q26	2Q25	VAR R\$	VAR %	6M26	6M25	VAR R\$	VAR %
NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES	(14.5)	33.5	(48.0)	-143%	(130.5)	(67.0)	(63.5)	-95%
CASH GENERATED FROM OPERATIONS	254.2	207.1	47.1	23%	423.0	373.5	49.5	13%
INCOME (LOSS) BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	(37.6)	(72.4)	34.8	48%	(142.5)	(122.1)	(20.5)	-17%
DEPRECIATION AND AMORTIZATION OF PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT AND INTANGIBLE ASSETS	79.1	100.0	(20.9)	-21%	160.9	177.2	(16.3)	-9%
AMORTIZATION OF LEASES	50.9	50.7	0.2	0%	101.5	98.2	3.4	3%
INTEREST, CHARGES, FOREIGN EXCHANGE AND MONETARY VARIATION	87.7	61.1	26.6	44%	162.2	103.4	58.8	57%
OTHERS	74.1	67.6	6.4	10%	140.8	116.8	24.1	21%
BONUS PROVISIONS	22.1	14.7	7.4	51%	46.2	32.0	14.3	45%
PROVISION FOR LEGAL CLAIMS	42.0	49.6	(7.5)	-15%	70.4	79.5	(9.1)	-11%
REVERSAL OF PROVISION FOR INVENTORY OBSOLESCENCE	(0.2)	1.8	(2.0)	-112%	(0.6)	2.3	(2.8)	-126%
RESULT ON WRITE-OFF OF PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT AND INTANGIBLE ASSETS	1.3	0.1	1.2	1178%	5.0	0.7	4.3	646%
ALLOWANCE FOR DOUBTFUL ACCOUNTS AND WRITE-OFF OF NON-FINANCIAL ASSETS	5.5	1.5	4.0	273%	9.2	2.4	6.7	274%
STOCK PLAN COST	3.3	-	3.3	-	10.7	-	10.7	-
CHANGES IN ASSETS AND LIABILITIES	(268.7)	(173.5)	(95.1)	-55%	(553.5)	(440.5)	(113.0)	-26%
WORKING CAPITAL CHANGE	(129.3)	(125.8)	(3.5)	-3%	(304.7)	(254.4)	(50.3)	-20%
TRADE ACCOUNTS RECEIVABLE, NET	(37.7)	(30.4)	(7.4)	-24%	(26.8)	(24.6)	(2.2)	-9%
INVENTORIES	(16.4)	(1.2)	(15.2)	-1256%	(76.0)	(32.0)	(44.1)	-138%
SUPPLIERS AND RENTS PAYABLE	33.6	(6.4)	40.1	622%	(70.2)	(81.0)	10.8	13%
SUPPLIER FINANCE ARRANGEMENTS	(4.3)	(1.3)	(2.9)	-224%	(4.5)	(2.7)	(1.8)	-65%
PAYROLL AND SOCIAL CHARGES	(44.4)	(14.9)	(29.5)	-197%	(35.0)	(4.4)	(30.6)	-703%
RECOVERABLE TAXES	(60.1)	(71.6)	11.5	16%	(92.2)	(109.8)	17.5	16%
INTEREST PAID ON LOANS AND FINANCING	(39.2)	(25.9)	(13.3)	-51%	(82.9)	(76.9)	(6.0)	-8%
INTEREST PAID ON LEASE LIABILITIES	(6.4)	(8.4)	2.0	24%	(13.5)	(14.5)	0.9	6%
OTHER CHANGES IN ASSETS AND LIABILITIES	(93.8)	(13.4)	(80.4)	-601%	(152.3)	(94.7)	(57.6)	-61%
CORPORATE OBLIGATIONS	8.1	13.1	(5.0)	-38%	(2.6)	5.7	(8.3)	-145%
LEGAL CLAIMS	(55.5)	(27.1)	(28.4)	-105%	(83.8)	(61.9)	(21.9)	-35%
TAX OBLIGATIONS	3.4	(1.6)	5.1	313%	(8.1)	(5.9)	(2.2)	-36%
INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION PAID	(3.5)	-	(3.5)	-	(8.6)	(1.1)	(7.5)	-693%
NET DEFERRED RESULT	(5.7)	0.2	(5.9)	-3162%	(10.4)	1.5	(11.9)	-807%
PREPAID EXPENSES	(35.7)	7.3	(43.0)	-586%	(36.0)	(25.9)	(10.1)	-39%
OTHER PAYABLES	(4.9)	(5.3)	0.4	7%	(2.8)	(7.1)	4.2	60%
NET CASH FROM INVESTING ACTIVITIES	(178.6)	96.8	(275.4)	-284%	(86.1)	401.6	(487.7)	-121%
ACQUISITION OF PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT	(129.8)	(60.1)	(69.7)	-116%	(227.7)	(112.3)	(115.4)	-103%
ACQUISITION OF INTANGIBLE ASSETS	(13.6)	(1.1)	(12.5)	-1127%	(14.3)	(3.5)	(10.8)	-309%
AMOUNT PAID ON ACQUISITION OF INVESTMENTS	-	(27.4)	27.4	100%	-	(27.4)	27.4	100%
INVESTMENTS IN AND REDEMPTIONS OF MARKETABLE SECURITIES	(35.2)	185.4	(220.7)	-119%	155.9	544.8	(388.9)	-71%
NET CASH FROM FINANCING ACTIVITIES	218.4	(73.6)	292.0	397%	144.0	(305.8)	449.7	147%
PURCHASE OF TREASURY SHARES	(0.2)	-	(0.2)	-	(0.2)	-	(0.2)	-
PROCEEDS FROM LOANS AND FINANCING (PRINCIPAL)	500.0	-	500.0	-	500.0	-	500.0	-
COSTS ON LOAN FUNDING	(5.5)	-	(5.5)	-	(5.534)	-	(5.5)	-
REPAYMENT OF LOANS AND FINANCING (PRINCIPAL)	(211.1)	(11.1)	(200.1)	-1810%	(222.2)	(182.7)	(39.5)	-22%
PAYMENTS OF LEASE LIABILITIES	(64.8)	(62.5)	(2.2)	-4%	(128.1)	(123.1)	(5.0)	-4%
INCREASE (DECREASE) IN CASH AND EQUIVALENTS	25.3	56.8	(31.5)	-55%	(72.6)	28.8	(101.4)	-352%
OPENING BALANCE OF CASH AND EQUIVALENTS	110.4	20.3	90.1	444%	208.3	48.3	160.0	332%
CLOSING BALANCE OF CASH AND EQUIVALENTS	135.7	77.1	58.6	76%	135.7	77.1	58.6	76%

APPENDIX

STORE FORMAT

Total Formats	BK		PLK		SBUX		SUB		ZAMP		VAR.
	2Q26	2Q25	2Q26	2Q25	2Q26	2Q25	2Q26	2Q25	2Q26	2Q25	VAR.
Company-owned											
Mall ⁽¹⁾	436	435	88	81	90	95	0	0	614	611	3
Free Standing	242	230	0	0	3	3	0	0	245	233	12
In Line	18	19	0	0	19	16	0	0	37	35	2
Franchised											
Franchisee	290	274	8	8	0	0	1466	1507	1764	1789	-25
Total	986	958	96	89	112	114	1466	1507	2660	2668	-8

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



zamp