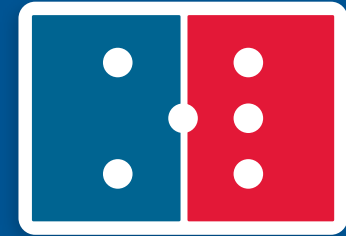


ZUMMARATINGS
*
Clasificadora de Riesgo

ZUMMALC&S
*
Learning, Consulting & Sustainability



DOMINO'S PIZZA, INC. · NYSE: DPZ

Análisis de gestión y desempeño financiero

Ejercicios 2023 · 2024 · 2025 y primer trimestre 2026

Documento preparado para analistas — consumo de alimentos

Fuente: Reportes 10-K (FY2023–FY2025) y 10-Q (1T2026) de Domino's Pizza, Inc. · Cifras en USD

Acerca del informe presentado.

El siguiente informe y/o presentación ha sido elaborado por Zumma LC&S para uso propio y de Zumma Ratings El Salvador, Guatemala y demás unidades relacionadas a ambas empresas. La finalidad de la información presentada es la de comunicar y dar conocer la misma al mercado interesado. **No representa ninguna intención de comercializar, recomendar inversiones de ningún tipo. Solo tiene fines académicos.**

Zumma LC&S utiliza software de Inteligencia Artificial para elaborar las presentaciones, la data es revisada al interior de la empresa, sin embargo, pudieran presentarse errores no observados, o la misma información puede diferir de otras fuentes diferentes a la utilizada por Zumma LC&S.

Carlos Pastor.

carlos.pastor@zummaratings.com

carlos.pastor@zummalcs.com



Simbolo utilizado cuando la data o el análisis es obtenida mediante software de IA.



Domino's Pizza, Inc. _ Análisis.

Domino's Pizza es la mayor compañía de pizza del mundo por ventas minoristas. Vende pizza desde 1960, adoptó su nombre en 1965, abrió su primera franquicia en 1967 y cotiza en bolsa desde 2004. Al cierre de 2025 operaba 22,142 tiendas en EE.UU. y más de 90 mercados; cerca del 99% pertenece a franquiciados, de modo que la matriz percibe regalías y cuotas sin operar la tienda. El negocio se reporta en tres segmentos —tiendas de EE.UU., franquicia internacional y cadena de suministro—; este último fabrica masa y distribuye insumos a las tiendas con flota propia y aporta el 60.5% de los ingresos.

Entre 2023 y 2025 los ingresos pasaron de US\$4,479 a US\$4,940 millones (+5.0% en 2025), con la cadena de suministro (US\$2,990 millones) como mayor componente, seguida de las regalías y cuotas. La utilidad operativa pasó de US\$820 a US\$954 millones y la utilidad neta, de US\$519 a US\$602 millones, con utilidad por acción diluida de US\$17.57. El margen bruto pasó de 38.6% a 40.0% y el operativo de 18.3% a 19.3%, por el mayor peso de las regalías y por la mecánica de la cadena de suministro, cuyo margen se fija en dólares y no en porcentaje. Las ventas comparables crecieron en EE.UU. (+3.0% en 2025) y en el exterior (+1.9%), y la red sumó 776 tiendas netas.



Simbolo utilizado cuando la data o el análisis es obtenida mediante software de IA.

En el primer trimestre de 2026 los ingresos sumaron US\$1,151 millones (+3.5%) y la utilidad operativa, US\$230 millones (+9.6%), con ventas comparables de EE.UU. en torno a +5.6%. La utilidad neta descendió 6.6% a US\$140 millones por partidas no operativas —el efecto de mercado de una inversión y una base impositiva distinta a la del año previo—, no por el resultado del negocio. En el balance, Domino's presenta patrimonio contable negativo (déficit de US\$3,901 millones en 2025) y deuda de aproximadamente US\$4,800 millones, producto de la titulización de regalías y de recompras; por ello el ROE y la relación deuda/patrimonio no aplican, y la lectura se apoya en la cobertura de intereses (5.3x), la conversión de flujo de caja libre (superior al 100% en 2025) y la deuda neta sobre EBITDA.

Los riesgos se concentran en el apalancamiento, en el costo del queso —insumo principal con proveedor único en EE.UU.—, en la gestión cambiaria de las regalías internacionales y en la dependencia de los franquiciados y de los centros de la cadena de suministro. El combustible incide por dos vías que no comparten otras cadenas: la flota de más de 1,100 camiones que abastece a las tiendas y el reparto a domicilio; su alza eleva el costo de distribución y de reparto y presiona el margen del franquiciado. La compañía traslada parte de ese costo mediante el markup de la cadena de suministro, la optimización de rutas y la mezcla entre reparto y recogida.

Domino's Pizza mantiene una calificación de riesgo de BBB+ emitida por S&P.



Simbolo utilizado cuando la data o el análisis es obtenida mediante software de IA.

Agenda de la presentación

01 **El negocio y su razón operativa**
Modelo asset-light + cadena de suministro propia

03 **Segmentos y mercados**
U.S. stores, internacional y supply chain

05 **Red de tiendas e ingresos**
Propias vs. franquicias · ingresos por tipo

07 **Indicadores financieros**
Rentabilidad, solidez y eficiencia

09 **Factor combustible en la cadena**
Flota de supply chain y reparto a domicilio

02 **Fundación e historia**
De 1960 al líder mundial de pizza

04 **Presencia por región**
EE.UU. vs. internacional · cómo se atienden

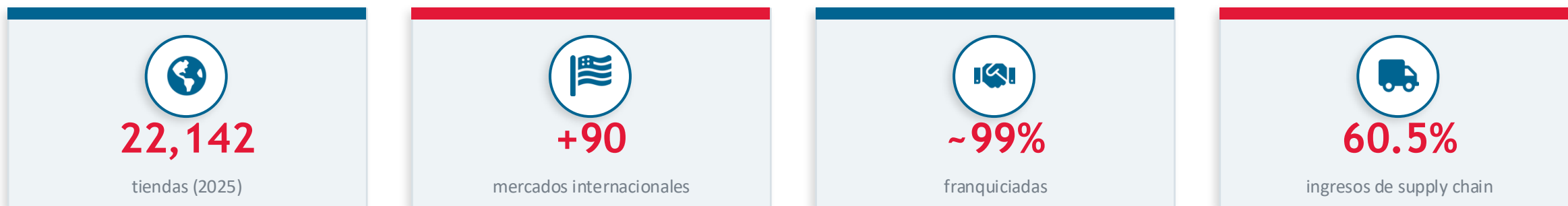
06 **Comparativos contables**
Resultados, balance y flujo 2023–1T2026

08 **Riesgos de mercado e internos**
Mapa de riesgos del negocio

10 **Oportunidades y riesgos**
Síntesis balanceada para la decisión

Razón operativa: franquiciador con cadena de suministro

Domino's Pizza es la mayor compañía de pizza del mundo por ventas minoristas globales. Opera un modelo asset-light: cerca del 99% de sus tiendas son de franquiciados, de los que percibe regalías y cuotas. Su rasgo distintivo es un segmento de cadena de suministro propio que fabrica masa y distribuye insumos a las tiendas; ese segmento aporta el 60.5% de los ingresos. El negocio combina entrega a domicilio (delivery) y recogida (carryout).



¿Por qué importa al inversionista?

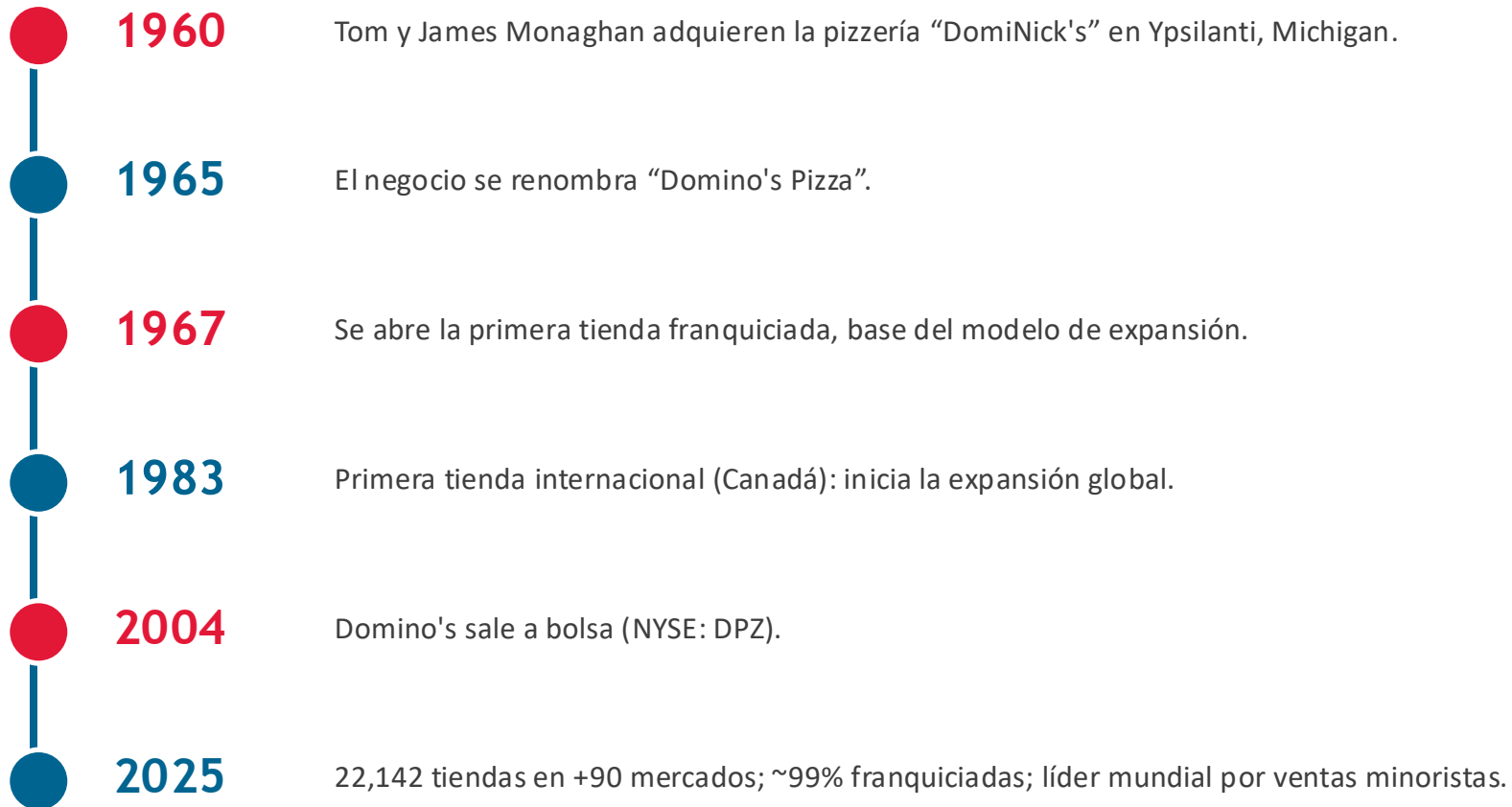
Doble flujo recurrente: regalías de franquicia más el margen de la cadena de suministro.

Baja intensidad de capital: capex de ~2.4% de ingresos; el franquiciado aporta el capital de la tienda.

Integración vertical: la cadena de suministro fideliza al franquiciado y captura margen adicional.

Crecimiento por unidades: 776 tiendas netas nuevas en 2025, lideradas por el mercado internacional.

De una pizzería en Michigan al líder mundial de pizza



Tres segmentos: tiendas EE.UU., internacional y supply chain



U.S. stores

Regalías y cuotas de 6,924 franquicias y 262 tiendas propias en EE.UU. (publicidad incluida).

US\$1.61B

32.6% de ingresos



Supply chain

Fabricación de masa y distribución de insumos a las tiendas con flota propia (>1,100 camiones).

US\$2.99B

60.5% de ingresos



International franchise

Regalías de 14,956 tiendas internacionales, casi todas bajo franquicia maestra.

US\$0.34B

6.9% de ingresos

La cadena de suministro distingue a Domino's de otras franquicias: integra verticalmente el abasto de las tiendas y captura margen adicional.

Cobertura global y estructuras de operación

Domino's atiende EE.UU. y más de 90 mercados internacionales. El crecimiento internacional se apoya casi por completo en acuerdos de franquicia maestra: un socio desarrolla y opera un país o región. El mayor franquiciado, Domino's Pizza Enterprises (Australia), opera 3,524 tiendas en 12 mercados.



Franquicia (EE.UU.)

El franquiciado opera la tienda y paga regalías, cuotas y publicidad; representa ~96% de las tiendas de EE.UU.



Franquicia maestra (internacional)

Un socio desarrolla y opera toda una región o país; modelo de bajo capital y regalías para Domino's.



Cadena de suministro

Domino's provee masa e insumos a las tiendas y comparte el 50% de la utilidad del centro con el franquiciado.

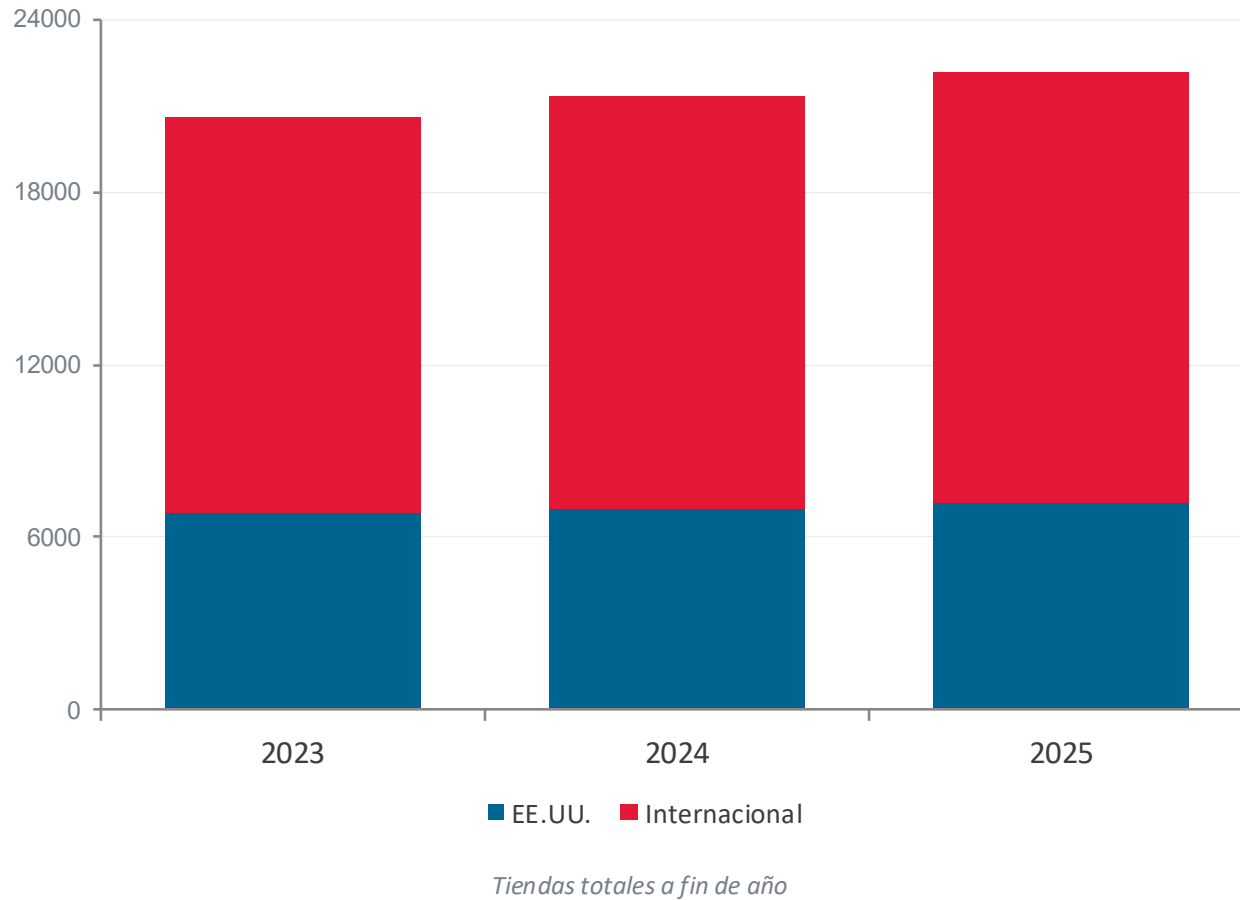


Tiendas propias (EE.UU.)

262 tiendas operadas directamente que sirven de laboratorio de operación, menú y tecnología.

~99% de las tiendas a nivel global son franquiciadas — el modelo prioriza ingresos recurrentes y baja intensidad de capital.

EE.UU. vs. internacional: dónde están las tiendas



Domino's es, ante todo, una red internacional

Dos tercios de las tiendas operan fuera de EE.UU.: 14,956 internacionales frente a 7,186 en EE.UU. al cierre de 2025.

El crecimiento de unidades lo lidera el exterior: +604 tiendas internacionales y +172 en EE.UU. en 2025.

Pero los ingresos se concentran en EE.UU.: la cadena de suministro opera en EE.UU. y Canadá, por lo que el negocio internacional pesa poco en ingresos (6.9%) pese a su peso en tiendas.

Tiendas propias vs. franquiciadas (2023-2025)

De las 22,142 tiendas del sistema, solo 262 son propias (todas en EE.UU.). El modelo es casi enteramente franquiciado: la matriz capta regalías y margen de supply chain sin operar la tienda.

Tiendas (fin de año)	2023	2024	2025
EE.UU. — franquiciadas	6,566	6,722	6,924
EE.UU. — propias	288	292	262
Total EE.UU.	6,854	7,014	7,186
Internacional (franquiciadas)	13,737	14,352	14,956
Total sistema	20,591	21,366	22,142

262

tiendas propias · ~1% del sistema

Lectura

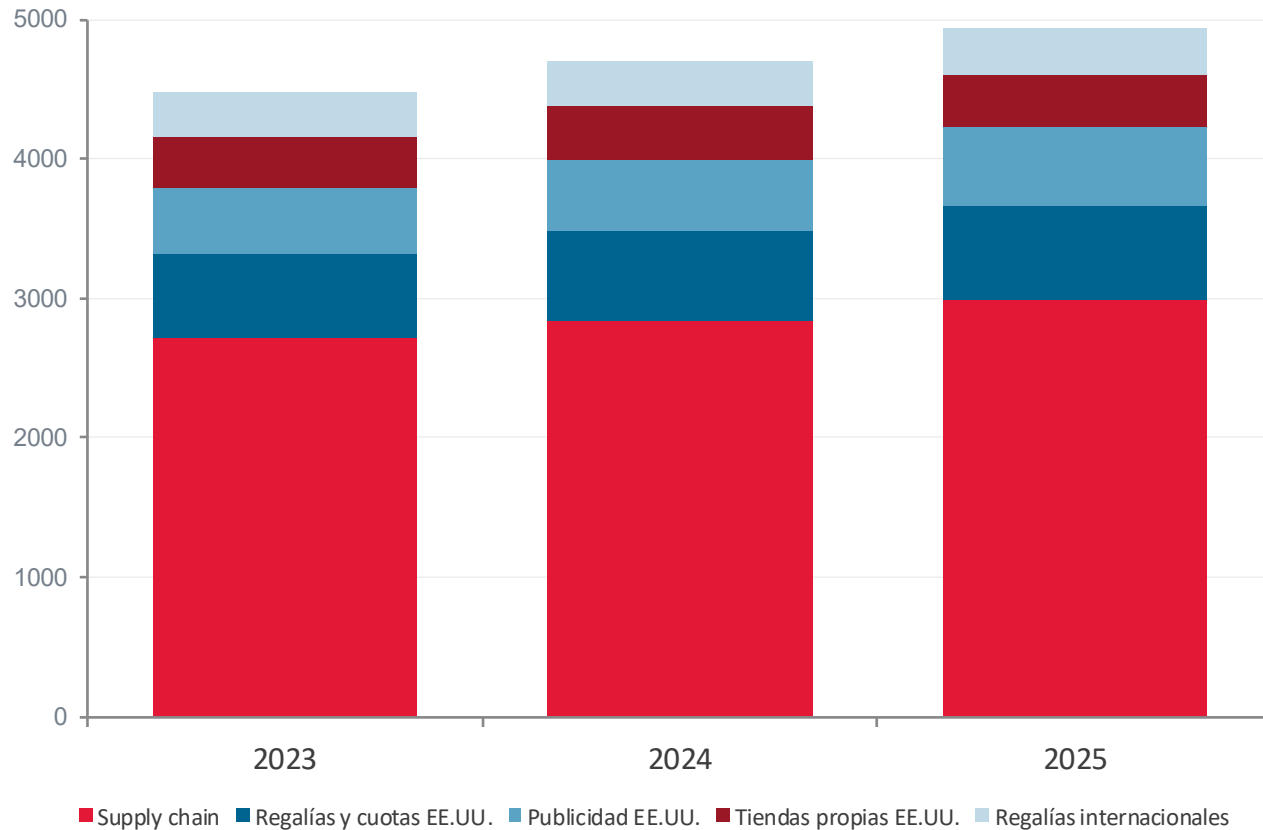
El sistema sumó +1,551 tiendas entre 2023 y 2025. En 2025 Domino's refranquició su mercado de Maryland (de ahí la caída de propias de 292 a 262). El núcleo propio (~1%) existe para probar operación, menú y tecnología, no para generar ingresos.

Cómo gana Domino's: cinco fuentes de ingreso



Datos 2025. El segmento de supply chain explica por qué el costo de combustible y de insumos (queso) incide de forma directa en los ingresos y márgenes.

Composición y evolución de los ingresos (2023-2025)



Ingresos totales en US\$ millones

US\$ millones	2023	2024	2025	Δ25/24
Supply chain	2,715	2,846	2,990	+5.1%
Regalías/cuotas EE.UU.	605	638	677	+6.1%
Publicidad EE.UU.	473	510	559	+9.7%
Tiendas propias EE.UU.	376	394	375	-4.8%
Regalías internac.	310	319	339	+6.3%
Ingresos totales	4,479	4,706	4,940	+5.0%

Lectura. La cadena de suministro (60.5%) domina los ingresos y crece con la red. Las regalías —de mayor margen— suben de forma sostenida. Las ventas de tiendas propias caen por la refranquicia de Maryland.

Crecimiento de ventas comparables y de tiendas

Ventas comparables (SSS)	2023	2024	2025
EE.UU.	+1.6%	+3.2%	+3.0%
Internacional (ex-FX)	+1.7%	+1.6%	+1.9%

Crecimiento de ventas minoristas (ex-FX)	2023	2024	2025
EE.UU.	+3.1%	+5.3%	+4.8%
Internacional	+7.7%	+6.5%	+5.9%
Total global	+5.4%	+5.9%	+5.4%

Lectura. El crecimiento combina ventas comparables positivas (impulsadas por mayores transacciones y ticket, con promociones como “Best Deal Ever” y la Parmesan Stuffed Crust) y la apertura neta de tiendas (+776 en 2025). En el 1T 2026 las ventas comparables de EE.UU. crecieron ~5.6%, su mejor trimestre reciente.

06

Comparativos contables

Estado de resultados, balance y flujo de efectivo · 2023 – 1T 2026

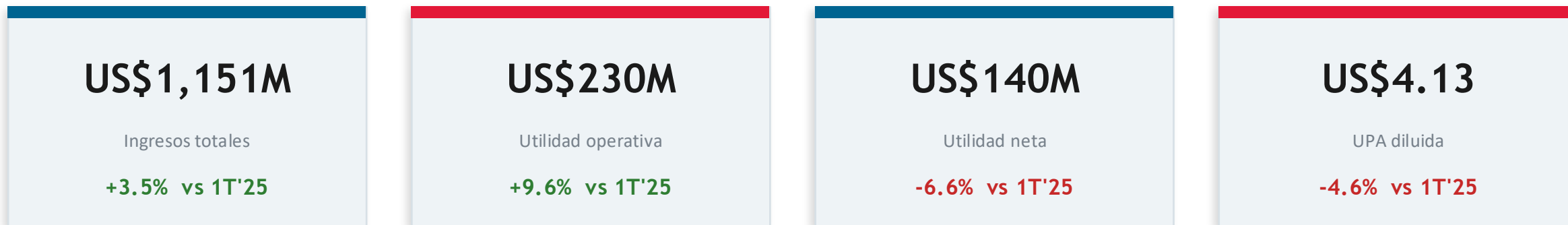


Resultados consolidados comparativos (2023-2025)

US\$ millones (salvo UPA)	2023	2024	2025	Δ25/24
Ingresos — supply chain	2,715	2,846	2,990	+5.1%
Ingresos — regalías y cuotas (EE.UU.+int'l)	915	957	1,016	+6.2%
Ingresos — publicidad y tiendas propias	849	904	935	+3.4%
Ingresos totales	4,479	4,706	4,940	+5.0%
Costo de ventas	2,752	2,858	2,966	+3.8%
Gastos generales y admin. (G&A)	435	459	464	+1.0%
Utilidad operativa	820	879	954	+8.5%
Gasto financiero neto	185	179	181	+1.3%
Utilidad antes de impuestos	652	722	770	+6.7%
Provisión de impuestos	133	138	169	+22.2%
Utilidad neta	519	584	602	+3.0%
UPA diluida (US\$)	14.66	16.69	17.57	+5.3%

Fuente: Consolidated Statements of Income, 10-K FY2025. Ingresos por regalías y por publicidad agrupados para lectura; el detalle por las cinco líneas está en la lámina de ingresos por tipo.

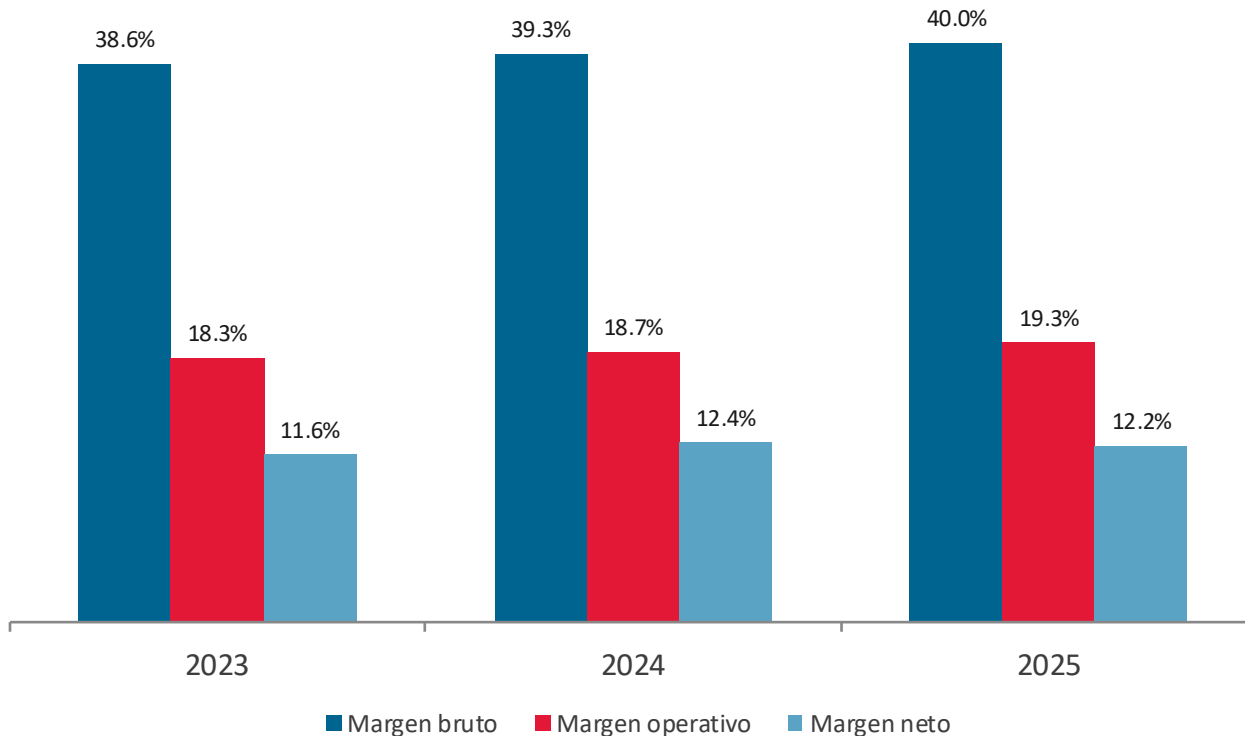
1T 2026 vs. 1T 2025: operativo al alza, neto a la baja



¿Por qué sube la utilidad operativa pero baja la neta?

El negocio operativo creció: los ingresos subieron 3.5% y la utilidad operativa 9.6%, con ventas comparables de EE.UU. en torno a +5.6%. La utilidad neta cayó 6.6% por partidas **no operativas**: principalmente el efecto de mercado (mark-to-market) de la inversión de Domino's en su socio internacional y una base impositiva distinta frente al año previo. Es una variación contable de partidas no recurrentes, no un deterioro del negocio; conviene seguir la utilidad operativa como referencia de la marcha del negocio.

Expansión del margen: bruto y operativo (2023-2025)



Márgenes sobre ingresos totales (%)

Lectura

El margen bruto subió de 38.6% a 40.0% por mayor peso de las regalías —de margen casi puro— y por eficiencias en la cadena de suministro.

El margen operativo avanzó a 19.3%.

El margen de la cadena de suministro se mide en dólares, no en porcentaje: cuando sube el precio del queso, el ingreso y el porcentaje suben, pero el margen en dólares se mantiene. Por eso la rentabilidad del segmento es estable ante la volatilidad de insumos.

Estructura patrimonial y apalancamiento (2023-2025)

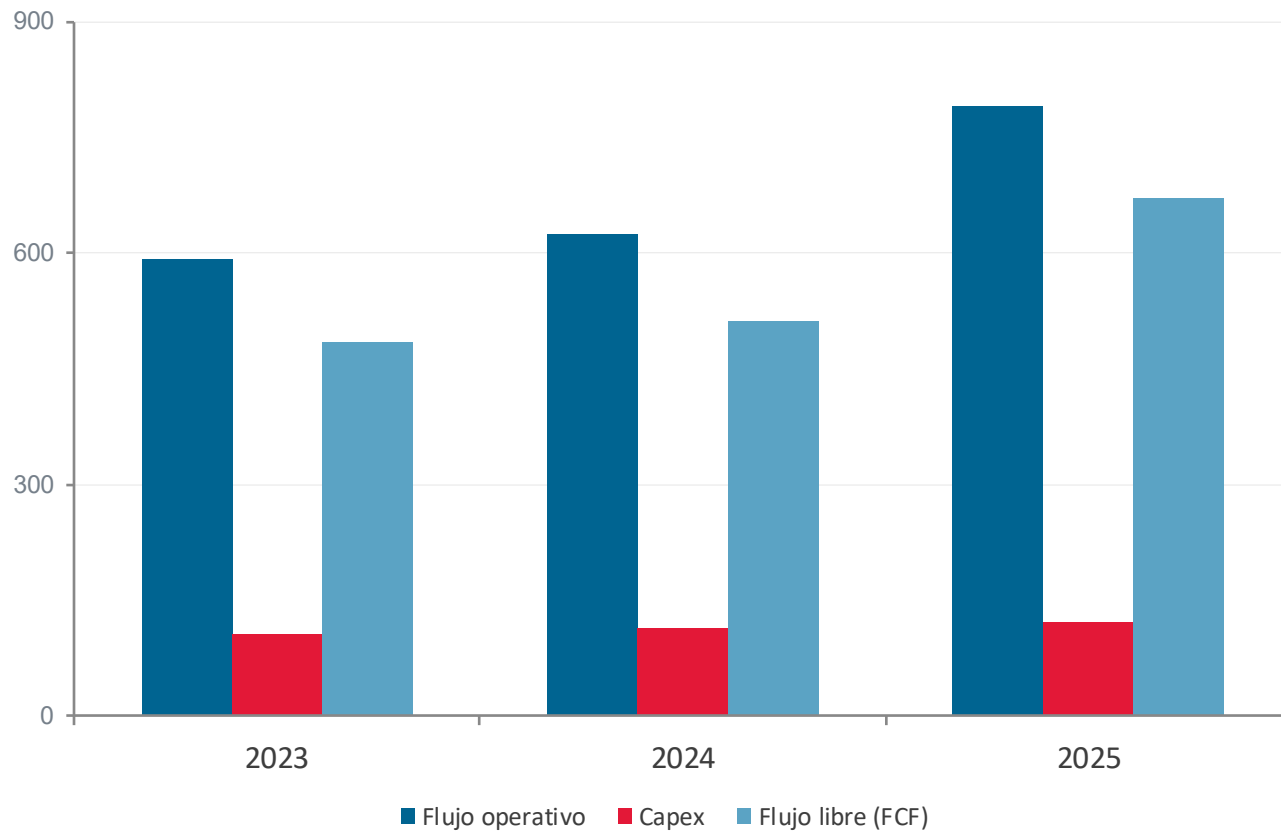
US\$ millones	2023	2024	2025
Efectivo (no restringido)	114	186	126
Activos totales	1,675	1,737	1,716
Deuda total	4,990	4,975	4,817
Pasivos totales	5,745	5,699	5,618
Patrimonio (déficit)	(4,070)	(3,962)	(3,901)



Patrimonio negativo y apalancamiento: contexto

Domino's opera con patrimonio contable negativo (déficit de US\$3,901M en 2025) y deuda de ~US\$4,800M, resultado de una estructura de capital apalancada (titulización de regalías) y de recompras sostenidas. No indica insolvencia: refleja la decisión de devolver caja al accionista. Dado el déficit, ROE y Deuda/Patrimonio no aplican; la lectura se apoya en la cobertura de intereses (5.3x), la conversión de caja y la deuda neta sobre EBITDA.

Generación de caja y retorno al accionista (2023-2025)



Flujos de efectivo · US\$ millones

US\$ millones	2023	2024	2025
Flujo de operación	591	625	792
Capex	(105)	(113)	(121)
Flujo libre (FCF)	485	512	672
Dividendos pagados	170	210	237
Recompra de acciones	269	330	358

Lectura

El flujo operativo creció a US\$792M en 2025 (+27%) y el capex es bajo (~2.4% de ingresos), de modo que el FCF llegó a ~US\$672M y convirtió más del 110% de la utilidad neta. La caja financia dividendos crecientes y recompras.

Rentabilidad y eficiencia operativa

Indicador	2023	2024	2025
Margen bruto	38.6%	39.3%	40.0%
Margen operativo	18.3%	18.7%	19.3%
Margen neto	11.6%	12.4%	12.2%
Tasa impositiva efectiva	20.4%	19.1%	21.9%
Supply chain % de ingresos	60.6%	60.5%	60.5%

19.3%

Margen operativo 2025, en expansión por tres años

40.0%

Margen bruto: mayor peso de regalías y eficiencia de supply chain

La rentabilidad se expande de forma sostenida. El margen neto de 2025 cede levemente frente a 2024 por una tasa impositiva mayor, no por el negocio operativo.

Solidez, cobertura y retorno al accionista

Indicador	2023	2024	2025
Cobertura de intereses (UO/int.)	4.4x	4.9x	5.3x
Conversión de FCF (FCF/U. neta)	93.5%	87.6%	111.6%
Payout de dividendos (div/U. neta)	32.7%	35.9%	39.4%
Capex / ingresos	2.4%	2.4%	2.4%
ROA (utilidad / activos)	31.0%	33.6%	35.1%

5.3x

Cobertura de intereses, en mejora pese al endeudamiento

> 110%

Conversión de FCF 2025: caja superior a la utilidad neta

Conversión de caja alta y capex bajo, propios del modelo franquiciado. El contrapeso es el apalancamiento (~US\$4,800M de deuda): la fortaleza está en la previsibilidad del flujo de regalías y de supply chain.

08

Mapa de riesgos

Riesgos de mercado y riesgos internos del negocio



Factores externos que pueden afectar resultados



Competencia intensa

Pizza y comida rápida muy competidas; presión de agregadores de delivery y de cadenas locales.



Costo de insumos (queso)

El queso es el mayor insumo y se compra a un proveedor único en EE.UU.; su precio mueve ingresos y margen.



Combustible y energía

Afecta la flota de supply chain y el reparto a domicilio (ver lámina de foco especial).



Tipo de cambio

Las regalías internacionales se generan en divisas; el dólar fuerte reduce ingresos reportados.



Tasas y crédito

Estructura apalancada (~US\$4,800M): sensible al costo de refinanciamiento de su deuda titulizada.



Regulación

Normas laborales (salario, clasificación de repartidores), sanitarias y fiscales.

Factores propios del modelo y la operación



Dependencia de franquiciados

~99% del sistema es franquiciado; el resultado depende de su salud y rentabilidad.



Concentración de supply chain

Interrupciones en los centros o la flota afectan el abasto de miles de tiendas a la vez.



Concentración de franquiciados

El mayor franquiciado (DPE) opera 3,524 tiendas; su desempeño incide en los ingresos.



Tecnología y delivery

Dependencia de la plataforma digital propia y de la disponibilidad de repartidores.



Marca y calidad

Seguridad alimentaria y consistencia del producto son críticas para el sistema.



Apalancamiento financiero

El alto endeudamiento limita flexibilidad ante choques y encarece el refinanciamiento.

El mayor costo de combustible y su efecto en toda la cadena

Domino's tiene una exposición al combustible mayor que otras cadenas por dos vías simultáneas: una flota de más de 1,100 camiones que abastece a 22,142 tiendas, y un modelo centrado en el reparto a domicilio. Un alza energética se transmite así:



Efecto en el consumidor

Gasolina cara reduce el ingreso disponible y puede frenar el delivery; **pero la pizza compete como opción de valor** frente a salir a comer, y el carryout (recogida) gana peso porque evita el costo de reparto.

Mitigantes de Domino's

Markup de supply chain: traslada costos a precio y mantiene el margen en dólares.
Optimización de rutas y escala de compra de combustible.
Reparto autónomo y tecnología para mejorar eficiencia logística.
Mezcla carryout/delivery y el franquiciado absorbe el costo de reparto.

Palancas de crecimiento y creación de valor



Expansión de unidades

776 tiendas netas nuevas en 2025; espacio amplio en mercados internacionales vía franquicia maestra.



Digital, lealtad y agregadores

App propia, programa de lealtad y la incorporación a agregadores de delivery amplían alcance.



Liderazgo en valor

Promociones (“Best Deal Ever”) e innovación de producto sostienen ventas comparables positivas.



Cadena de suministro

Inversión en capacidad y productividad de los centros para apalancar el crecimiento de la red.



Penetración internacional

Dos tercios de las tiendas están fuera de EE.UU., con recorrido de crecimiento.



Retorno al accionista

Conversión de caja alta que sostiene dividendos crecientes y recompras.

Balance de oportunidades y riesgos

Fortalezas y oportunidades

- Líder mundial de pizza con modelo asset-light y doble flujo (regalías + supply chain).
- Márgenes en expansión (operativo 19.3%) y conversión de FCF superior al 100%.
- Ventas comparables positivas y +776 tiendas netas en 2025; recorrido internacional.
- Integración vertical de la cadena de suministro y liderazgo digital.
- Retorno consistente al accionista (dividendos crecientes y recompras).

Riesgos a vigilar

- Apalancamiento elevado (~US\$4,800M) y patrimonio negativo: sensibilidad a tasas y refinanciamiento.
- Exposición al combustible por la flota de supply chain y el reparto a domicilio.
- Costo del queso (proveedor único) y demás insumos.
- Traducción cambiaria y dependencia de grandes franquiciados (DPE).
- Competencia de agregadores y presión regulatoria sobre repartidores.

Conclusión: Domino's combina liderazgo de mercado, márgenes en expansión y conversión de caja alta con una integración de supply chain singular; su principal contrapeso es el apalancamiento y la exposición a combustible e insumos. La ponderación corresponde al criterio de cada inversionista.

Bases del análisis

Fuentes primarias

Reportes anuales (Form 10-K) de Domino's Pizza, Inc.: ejercicios 2023, 2024 y 2025.

Reporte trimestral (Form 10-Q): primer trimestre 2026 (vs. primer trimestre 2025).

Notas

Cifras en dólares estadounidenses (US\$). Los importes pueden no sumar exactamente por redondeo.

Indicadores (márgenes, ROA, cobertura, payout, FCF, conversión) calculados por el autor a partir de los estados financieros reportados.

En el estado de resultados, las cinco líneas de ingreso se agrupan para lectura; el detalle completo está en la lámina de ingresos por tipo.

El patrimonio negativo deriva de la estructura de capital apalancada y de recompras; ROE y Deuda/Patrimonio se omiten por no ser significativos.

La caída de la utilidad neta del 1T 2026 obedece a partidas no operativas (mark-to-market de inversión e impuestos), no al negocio operativo.

Documento informativo; no constituye recomendación de inversión ni asesoría financiera.

Acerca de Zumma Ratings.

Zumma Ratings es una Empresa Clasificadora de Riesgo que presta sus servicios financieros en los mercados que se le requiera de manera privada, y en los mercados de El Salvador y Guatemala tanto para la clasificación de riesgo pública (requerimiento regulatorio) así como privada. Zumma Ratings se encuentra inscrita ante la Superintendencia del Sistema Financiero de El Salvador (2001); en el Registro de Mercado de Valores de Guatemala y ante la Superintendencia de Bancos del mismo país (2017). La Sociedad se originó en Perú en 1996 bajo el nombre de Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. Desde su fundación hasta el año 2000, mantuvo un acuerdo de asociación con Thomson Bankwatch, la clasificadora de riesgo más grande a nivel global para entidades financieras.

En noviembre de 2007, la Sociedad firmó un contrato de afiliación con Moody's Investors Service el cual finalizó en marzo de 2015 con la compra de las operaciones de Equilibrium Panamá y Perú por parte de Moody's; incluyendo el nombre comercial. Es por ello que durante 2015, se materializó el cambio de razón social de la Sociedad en El Salvador (de Equilibrium a Zumma Ratings) y la adquisición de la misma por un nuevo grupo de Accionistas con amplia experiencia internacional en materia de calificación de riesgo.

La calificación de riesgo surge de la necesidad de contar con un sistema de categorización que permitiera identificar - de manera confiable - el perfil crediticio y/o la calidad de los instrumentos de oferta pública que circulan en los mercados de valores. Al respecto, producto de los distintos movimientos económicos y financieros a lo largo de los últimos años, es mayor el interés por parte de las empresas en clasificadas sin que necesariamente sean emisores de valores, sino que lo hacen a la luz de verificar los riesgos técnicos - operativos, crediticios, financieros y sectoriales que puedan estar limitando su gestión.

La categoría que se otorga refleja la opinión sobre la capacidad de pago y perfil crediticio de la entidad calificada. Dicha opinión es constantemente revisada durante la vigencia de la relación contractual, cuyo resultado es comunicado al mercado en caso de tratarse de una clasificación pública, y en caso de corresponder a un proceso de clasificación privado, la evaluación será sustentada sólo ante el Directorio o ejecutivos que la institución asigne.



CONTACTO

Clasificaciones públicas y privadas.



*Servicio de clasificación de riesgo privada aplica a toda la región.
Servicio de clasificación pública o regulatoria aplica en El Salvador y Guatemala.*

📍 EL SALVADOR
☎ Tel (503) 2275 4853 / 22754854 / 2524 5201
✉ zummaratings@zummaratings.com

📍 GUATEMALA
☎ Tel.: (502) 2215-4100
✉ smarin@zummaratings.com

CONTACTÉNNOS
☎ +503 7118-8970



Acerca de Zumma LC&S.

Somos una firma centroamericana dedicada a brindar servicios con valor agregado en la región a través de dos columnas: Formación Ejecutiva (Learning) - Consulting & Sustainability.

Zumma LC&S se formó el 3 de octubre de 2022 en El Salvador, sin embargo sus accionistas tienen más de 25 años de experiencia en el sector de clasificación de riesgo para empresas de diferentes sectores que participan o no en el mercado de capitales. Formación Ejecutiva en Alianza con ESAN Graduate School of Business (ESAN). ESAN se ubica dentro del TOP 7 para América Latina en el Ranking de la Revista América Economía. Igualmente ESAN ocupa el 1er puesto en el ranking para Perú en el prestigioso QS World University Rankings. En el año 2024 Zumma LC&S continuó ampliando su red de alianzas y firmó un acuerdo de cooperación con la empresa Personaz, firma con amplia experiencia internacional en consultoría relacionada con sistemas de sostenibilidad, doble materialidad, certificaciones GRI (Global Reporting Initiative). Del mismo modo Zumma LC&S en 2025 consolida una nueva alianza con "A2G" empresa consultora especialista en estrategias de sostenibilidad, acción climática, economía circular e inversión ASG. Estas colaboraciones refuerzan el compromiso de Zumma LC&S de ofrecer formación ejecutiva de excelencia, proporcionando herramientas y conocimientos clave para el éxito profesional en un entorno Empresarial dinámico y desafiante.

Alianzas comerciales para Centroamérica



CONTACTO.

Formación ejecutiva y consultoría.



VISÍTANOS

Edificio Gran Plaza Oficina 304
Boulevard Sergio Vieira de Mello.
San Salvador, El Salvador

El Salvador



LLÁMANOS

(503) 2298-9951
(503) 7495-6316
(503) 6064-9745

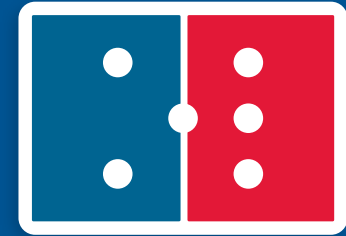


CONTÁCTANOS

zummalcs@outlook.com
carlos.pastor@zummalcs.com
jandres@zummalcs.com
jackiedechacon@zummalcs.com

ZUMMARATINGS
Clasificadora de Riesgo

ZUMMALC&S
Learning, Consulting & Sustainability



DOMINO'S PIZZA, INC. · NYSE: DPZ

Análisis de gestión y desempeño financiero

Ejercicios 2023 · 2024 · 2025 y primer trimestre 2026

Documento preparado para analistas — consumo de alimentos

Fuente: Reportes 10-K (FY2023–FY2025) y 10-Q (1T2026) de Domino's Pizza, Inc. · Cifras en USD