

ZUMMARATINGS

Clasificadora de Riesgo

ZUMMALC&S

Learning, Consulting & Sustainability



PAPA JOHN'S INTERNATIONAL, INC. • NASDAQ: PZZA

Análisis de gestión y desempeño financiero

Ejercicios 2024 · 2025 y primer trimestre 2026

“Better Ingredients. Better Pizza.”

Documento preparado para analistas— consumo de alimentos

Fuente: Reportes 10-K (FY2024–FY2025) y 10-Q (1T2026) de Papa John's International, 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.



Papa Johns International, Inc. _ Análisis.

Papa John's International es la menor de las grandes cadenas globales de pizza. Vende pizza desde 1984, cotiza en bolsa desde 1993 y al cierre de 2025 operaba 6,083 restaurantes en 51 países, con cerca del 92% en manos de franquiciados. Funciona bajo un modelo asset-light y, como Domino's, integra una cadena de suministro propia (commissary) que fabrica masa y distribuye insumos a la red; ese segmento aporta el 45% de los ingresos. El negocio reúne restaurantes propios, franquicia en Norteamérica, internacional y commissary, y se encuentra bajo dos planes de transformación —Enterprise e International— en ejecución desde 2023.

En 2025 los ingresos quedaron casi planos en US\$2,054 millones (−0.3% frente a 2024), con la commissary y las regalías al alza y las ventas de tiendas propias a la baja por la refranquicia. La utilidad operativa descendió 43% a US\$89 millones y la utilidad neta atribuible a la Compañía 63% a US\$31 millones. La caída obedece a los costos de los planes de transformación —el gasto general subió a US\$244 millones, 11.9% de los ingresos, desde 9.3%— y a una ganancia por refranquicia menor que la de 2024. Sobre una base ajustada, la utilidad por acción diluida pasó de US\$2.34 a US\$1.43, un descenso de 39% frente al 65% de la cifra contable.



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

En el primer trimestre de 2026 la presión continuó: los ingresos descendieron 7.7% a US\$479 millones, la utilidad operativa 13.4% y la utilidad neta 21.3%, en parte por la refranquicia y por la debilidad de Norteamérica. En el balance, Papa John's presenta patrimonio contable negativo (déficit de US\$445 millones en 2025) y deuda de aproximadamente US\$710 millones —la menor del grupo en términos absolutos—, refinanciada en 2025 con un crédito a plazo de US\$200 millones. Con la rentabilidad del periodo, la cobertura de intereses es de 2.2x, la más ajustada entre sus pares, por lo que la lectura se apoya en esa cobertura, en la deuda neta sobre EBITDA y en la conversión de caja.

Las ventas comparables marcan la tesis: Norteamérica sigue negativa aunque mejora (de -3.8% a -2.5%), mientras el negocio internacional pasó a terreno positivo (+5.0%) tras el plan internacional. Los riesgos se concentran en la ejecución de la transformación, en los cierres netos de tiendas previstos en Norteamérica para 2026 y 2027, en el costo de insumos —queso— y en el combustible, que incide por la flota de la commissary y por el reparto a domicilio, atenuado por la escala de compra, la optimización de rutas y el traslado parcial a precio. Pese a la caída del resultado contable, el flujo operativo subió a US\$126 millones y el flujo libre a US\$52 millones, porque buena parte de los cargos no fueron salidas de caja.

Domino's Pizza mantiene una calificación de riesgo de BB- 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 + commissary propia

03

Segmentos y mercados

Restaurantes, commissary e internacional

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 commissary y reparto a domicilio

02

Fundación e historia

De 1984 a una marca global de pizza

04

Presencia por región

Norteamérica vs. internacional · 51 países

06

Comparativos contables

Resultados, balance y flujo 2024–1T2026

08

Riesgos de mercado e internos

Mapa de riesgos del negocio

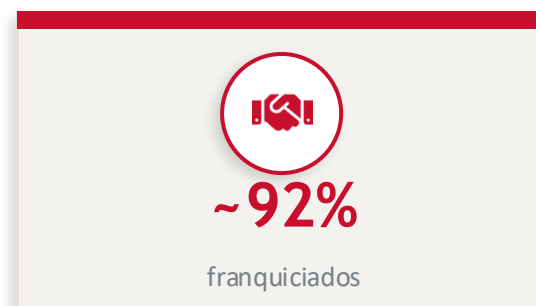
10

Oportunidades y riesgos

Transformación en curso: síntesis balanceada

Razón operativa: franquiciador con commissary propia

Papa John's opera y franquicia restaurantes de pizza para entrega y recogida bajo el lema "Better Ingredients. Better Pizza.". Cerca del 92% de sus tiendas son de franquiciados. Como Domino's, integra una cadena de suministro propia (commissaries) que fabrica masa y distribuye insumos a la red; ese segmento aporta ~45% de los ingresos. Es la menor de las grandes cadenas globales de pizza y se encuentra en una fase de transformación operativa.



¿Por qué importa al inversionista?

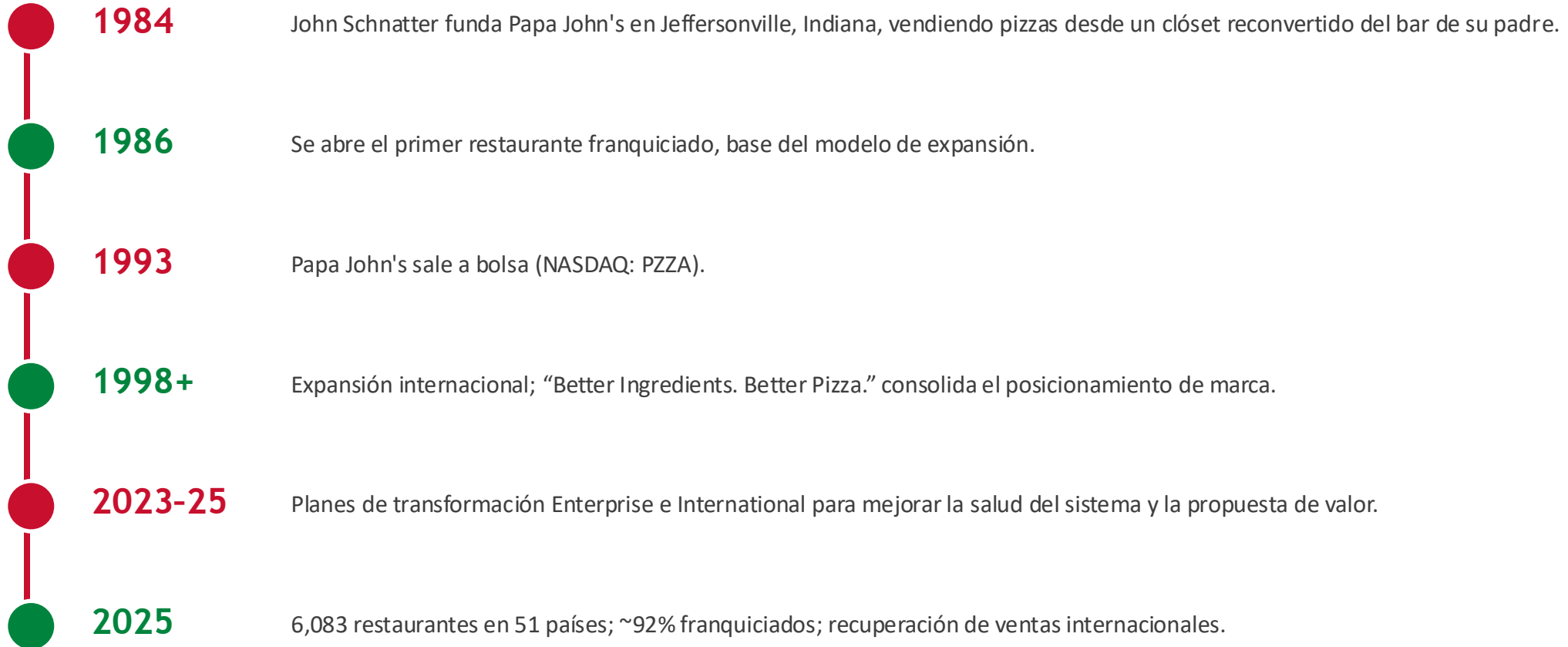
Doble flujo: regalías de franquicia más el margen de la cadena de suministro (commissary).

Modelo en evolución: refranquicia de tiendas propias para aligerar el balance y enfocar capital.

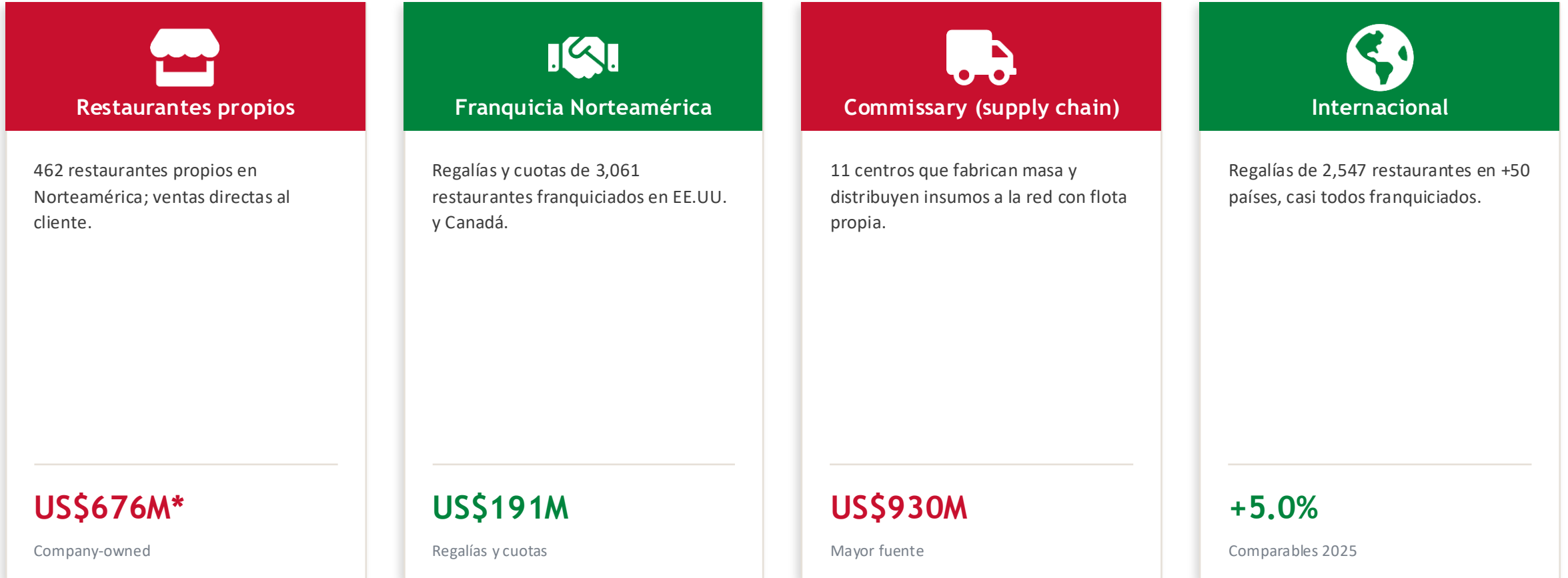
Transformación en marcha: planes Enterprise e International con meta de +US\$60M de ahorros sistémicos.

Recuperación internacional: ventas comparables internacionales +5.0% en 2025 tras el plan internacional.

De un clóset de escobas a una marca global



Cuatro frentes: restaurantes, franquicia, commissary e internacional



*Ventas de restaurantes propios (Domestic + International). La commissary integra verticalmente el abasto, como en el modelo de Domino's.

Cobertura y estructuras de operación

Papa John's atiende EE.UU., Canadá y más de 50 países. El crecimiento internacional se apoya en franquicias maestras y acuerdos de desarrollo. La commissary (11 centros en Norteamérica) abastece a la red y comparte parte de su margen con los franquiciados.



Franquicia (Norteamérica)

El franquiciado opera la tienda y paga regalías, cuotas y publicidad; ~87% de las tiendas de Norteamérica.



Franquicia internacional

Franquicias maestras y de desarrollo en +50 países; casi 100% franquiciado, de bajo capital para Papa John's.



Commissary / supply chain

Domino's provee masa e insumos a las tiendas; integra el abasto y captura margen de distribución.

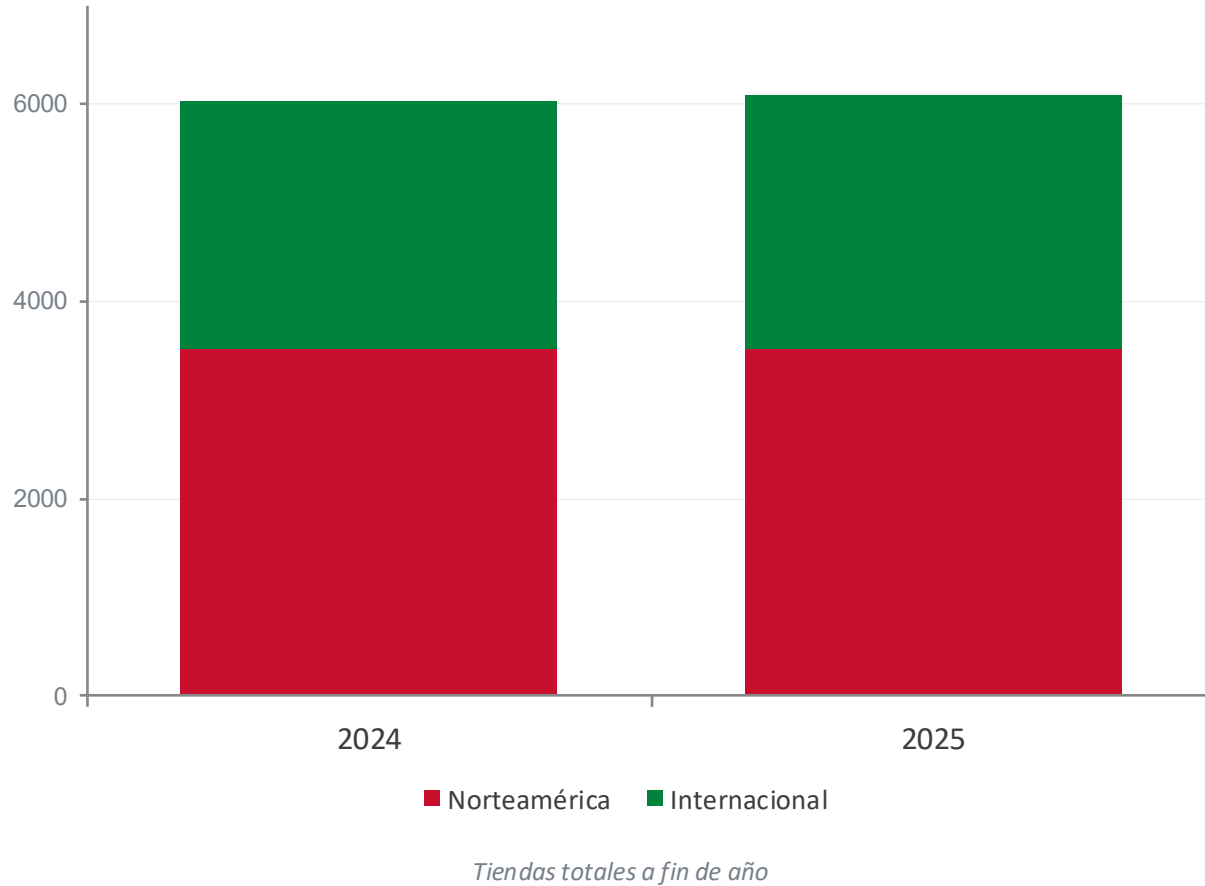


Restaurantes propios

475 tiendas operadas directamente (Norteamérica y Reino Unido) que sirven de laboratorio operativo.

~92% de las tiendas son franquiciadas; Papa John's refranquicia tiendas propias para aligerar el modelo.

Norteamérica vs. internacional: dónde están las tiendas



Red equilibrada entre EE.UU. y el exterior

Norteamérica (2025): 3,523 restaurantes (3,294 en EE.UU. y 229 en Canadá), de los que 462 son propios.

Internacional (2025): 2,560 restaurantes en más de 50 países, casi todos franquiciados (solo 13 propios, en Reino Unido).

Dinámica reciente: el crecimiento de unidades viene del exterior; en Norteamérica se prevén cierres netos en 2026–2027 para sanear la red.

Tiendas propias vs. franquiciadas y refranquicia

De 6,083 tiendas, 475 son propias. En 2025 Papa John's refranquició 85 restaurantes propios (Colonel's) y previamente redujo su operación propia en Reino Unido, en línea con un modelo más franquiciado.

Tiendas (fin de año)	2024	2025
Norteamérica — franquiciadas	2,965	3,061
Norteamérica — propias	552	462
Total Norteamérica	3,517	3,523
Internacional (casi todas franq.)	2,513	2,560
Total sistema	6,030	6,083

475

tiendas propias · ~8% del sistema

Lectura

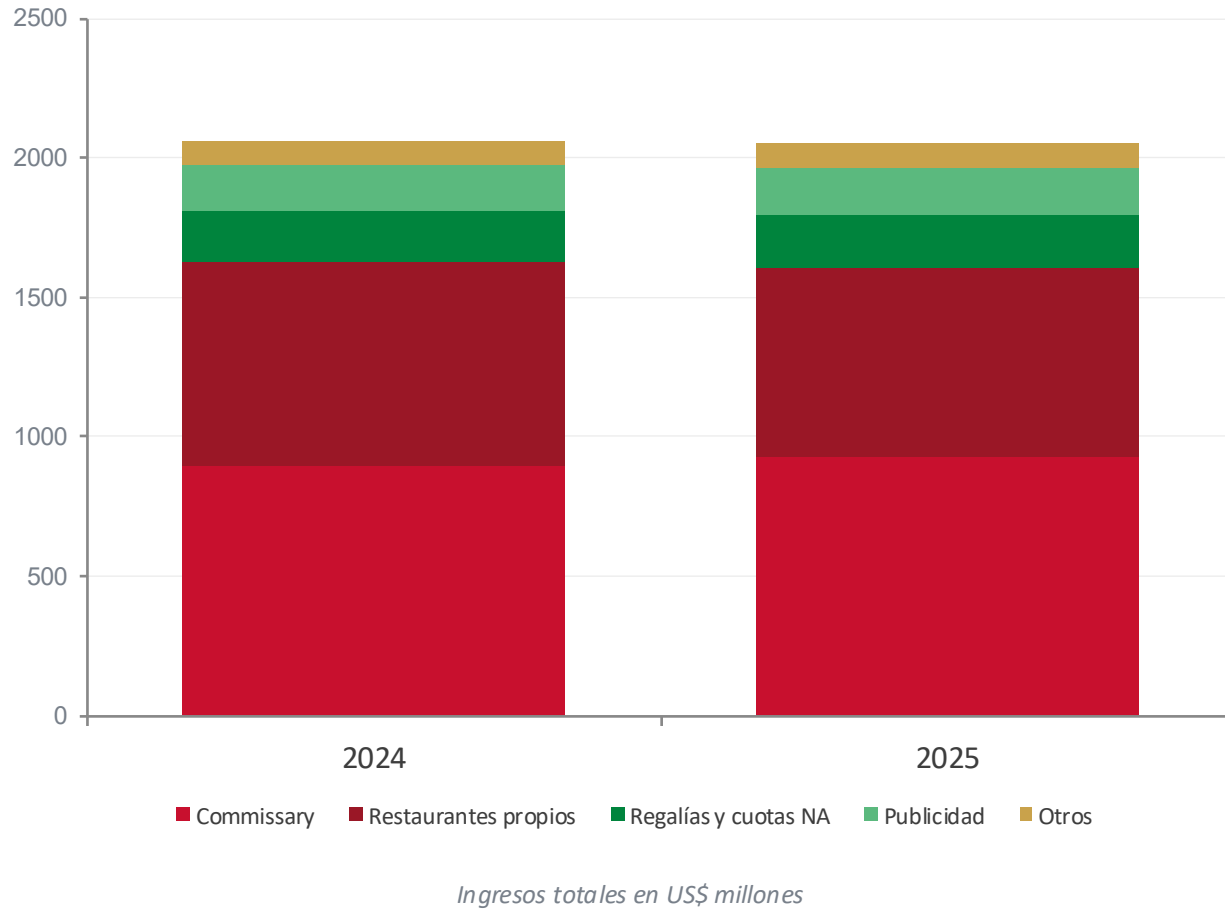
El total de tiendas creció levemente (6,030 → 6,083), con el avance en el exterior compensando la contracción de propias por refranquicia. Papa John's conserva más tiendas propias (~8%) que Domino's o Yum!, lo que la expone algo más a los costos de operación.

Cómo gana Papa John's: cinco fuentes de ingreso



Datos 2025. La commissary y las ventas de tiendas propias (78% combinado) explican por qué el costo de insumos y de combustible le incide de forma directa en ingresos y márgenes.

Composición y variación de los ingresos (2024-2025)



US\$ millones	2024	2025	Δ
Commissary	899.7	929.9	+3.4%
Restaurantes propios	724.7	675.7	-6.8%
Regalías y cuotas NA	187.0	191.0	+2.1%
Publicidad	164.3	166.7	+1.5%
Otros ingresos	83.7	90.5	+8.2%
Ingresos totales	2,059.4	2,053.8	-0.3%

Lectura. Ingresos casi planos (-0.3%). La commissary y las regalías crecen; las ventas de tiendas propias caen 6.8% por la refranquicia, no por menor demanda subyacente.

Norteamérica débil pero en mejora; internacional en recuperación

Ventas comparables (ex-FX)	2024	2025
Norteamérica	-3.8%	-2.5%
Internacional	-0.8%	+5.0%
Total compañía	-3.1%	-0.6%
Ventas del sistema (ex-FX)	2024	2025
Norteamérica	-4.2%	-1.0%
Internacional	+0.4%	+7.7%
Total global	-3.1%	+1.1%

Lectura. Las ventas del sistema global volvieron a crecer en 2025 (+1.1%) tras caer en 2024 (-3.1%), impulsadas por el repunte internacional (+7.7%). Norteamérica sigue negativa pero mejora su tendencia. La recuperación de las comparables es el eje de la tesis de transformación.

06

Comparativos contables

Estado de resultados, balance y flujo de efectivo · 2024 – 1T 2026



Resultados consolidados comparativos (2024-2025)

US\$ millones (salvo UPA)	2024	2025	Δ
Ingresos totales	2,059.4	2,053.8	-0.3%
Costos y gastos totales	1,902.7	1,964.7	+3.3%
Gastos generales y admin. (G&A)	190.5	244.3	+28.2%
Utilidad operativa	156.7	89.1	-43.1%
Gasto financiero neto	42.6	40.8	-4.2%
Utilidad antes de impuestos	114.1	48.4	-57.6%
Impuestos	29.9	16.3	-45.5%
Utilidad neta (atrib. compañía)	83.5	30.5	-63.4%
UPA diluida (US\$)	2.54	0.90	-64.6%
UPA diluida ajustada (US\$)*	2.34	1.43	-38.9%

*UPA ajustada (medida no-GAAP) excluye cargos de los planes de transformación e impactos no recurrentes. Fuente: 10-K FY2025.

¿Por qué cayó la utilidad con ingresos casi planos?

Los ingresos fueron casi planos (-0.3%), pero la utilidad operativa cayó 43% y la neta 63%. La explicación está en partidas de costo, en buena parte no recurrentes:



Costos de transformación

Los planes Enterprise e International elevaron el G&A a US\$244M (11.9% de ingresos) desde US\$190M (9.3%).



Menor ganancia por refranquicia

El gasto de 2025 absorbió una ganancia por refranquicia menor (US\$17M) que la de 2024 (US\$41M).



Mezcla por refranquicia

Al refranquiciar tiendas, baja la venta propia (de mayor volumen, menor margen) y sube la regalía (a futuro).



Base ajustada más resiliente

La UPA diluida ajustada cayó de US\$2.34 a US\$1.43 (-39%), menos que la GAAP (-65%).

Conclusión: la caída del resultado refleja inversión en la transformación y efectos contables, más que un deterioro estructural de la demanda; la clave será que esos costos se traduzcan en mejores comparables y márgenes.

Estructura patrimonial y apalancamiento (2024-2025)

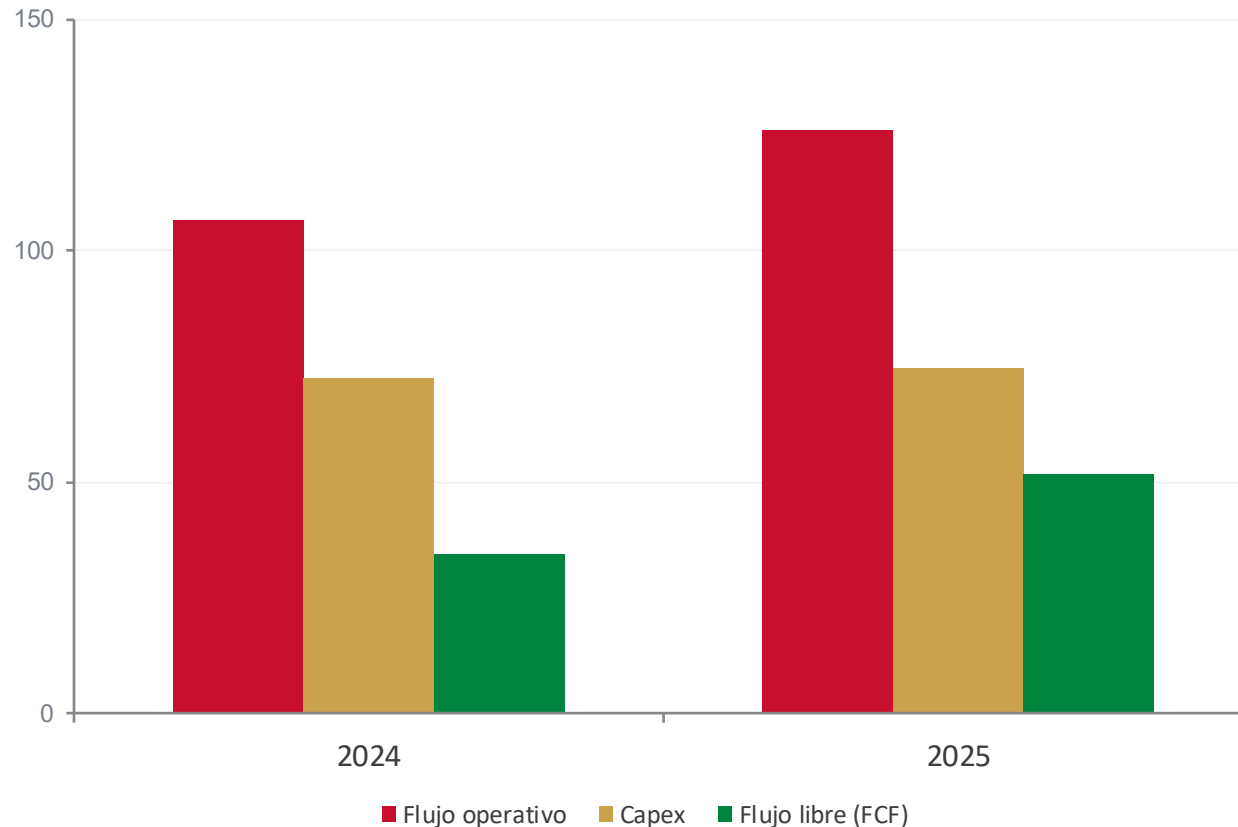
US\$ millones	2024	2025
Efectivo y equivalentes	38.0	34.6
Activos totales	889.0	837.5
Deuda de largo plazo, neta	741.7	710.4
Patrimonio (déficit)	(429.5)	(444.8)



Patrimonio negativo y apalancamiento: contexto

Papa John's opera con patrimonio contable negativo (déficit de US\$445M en 2025) y deuda de ~US\$710M, producto de recompras y de una estructura apalancada. Es la de menor tamaño y deuda absoluta del grupo, pero con la rentabilidad actual más baja, la cobertura de intereses es más ajustada (2.2x en 2025). En 2025 refinanció su deuda (nuevo Term Loan de US\$200M). La lectura debe apoyarse en la cobertura de intereses, la deuda neta sobre EBITDA y la conversión de caja.

Generación de caja y retorno al accionista (2024-2025)



Flujos de efectivo · US\$ millones

US\$ millones	2024	2025
Flujo de operación	106.6	126.0
Capex	(72.5)	(74.4)
Flujo libre (FCF)	34.1	51.6
Dividendos pagados	~57	61.1

Lectura

Pese a la caída de la utilidad contable, el flujo operativo subió a US\$126M (+18%) y el FCF a ~US\$52M, porque buena parte de los cargos de 2025 no fueron salidas de caja. La caja cubre el dividendo (~US\$61M), pero el margen sobre él es estrecho: la recuperación de la rentabilidad es clave para sostener el retorno al accionista.

Rentabilidad y eficiencia operativa

Indicador	2024	2025
Margen operativo	7.6%	4.3%
Margen neto	4.1%	1.5%
UPA diluida ajustada (US\$)	2.34	1.43
Tasa impositiva efectiva	26.2%	33.7%
Commissary % de ingresos	43.7%	45.3%

4.3%

Margen operativo 2025 — comprimido por los costos de transformación

US\$1.43

UPA ajustada: refleja mejor la operación que la UPA GAAP (US\$0.90)

La rentabilidad de Papa John's es estructuralmente menor que la de sus pares (Domino's ~19% operativo) por su mayor peso de tiendas propias y de commissary —de menor margen porcentual— y, en 2025, por los cargos de transformación.

Solidez, cobertura y retorno al accionista

Indicador	2024	2025
Cobertura de intereses (UO/int.)	3.7x	2.2x
ROA (utilidad / activos)	9.4%	3.6%
FCF (US\$ millones)	34.1	51.6
Capex / ingresos	3.5%	3.6%
Deuda LP neta (US\$ millones)	741.7	710.4

2.2x

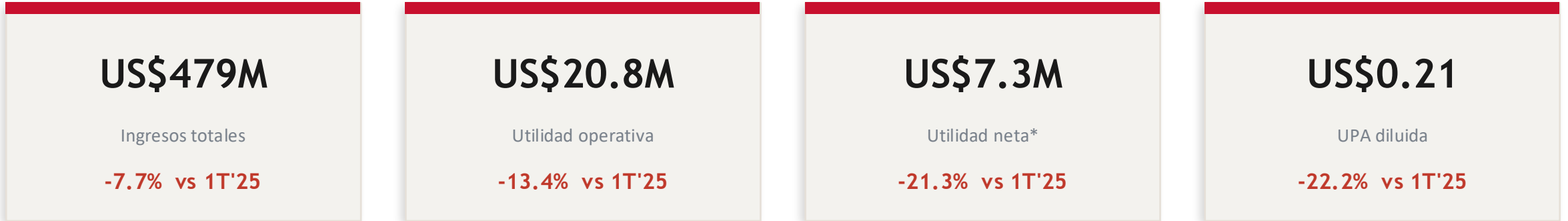
Cobertura de intereses — la más ajustada del grupo; a vigilar

US\$52M

FCF 2025 al alza: los cargos no fueron, en su mayoría, salidas de caja

La solidez financiera es razonable pero más sensible que la de sus pares: la cobertura de intereses de 2.2x exige recuperar márgenes. El FCF positivo y la deuda a la baja dan margen de maniobra para ejecutar la transformación.

1T 2026 vs. 1T 2025: la transformación aún pesa



Qué leer del trimestre

El 1T 2026 mantiene la presión: los ingresos bajan 7.7% —en parte por la refranquicia (menos venta propia consolidada) y por la debilidad de Norteamérica— y la utilidad neta desciende 21.3%. **Es un trimestre de transición:** la dirección prioriza sanear la red (cierres netos previstos en 2026–2027), capturar ahorros de la cadena de suministro (meta de +US\$60M) y sostener el repunte internacional. La tesis depende de que estas iniciativas se reflejen en comparables y márgenes en los próximos trimestres.

08

Mapa de riesgos

Riesgos de mercado y riesgos internos del negocio



Factores externos que pueden afectar resultados



Competencia intensa

Pizza muy competitiva; presión de Domino's, cadenas locales y agregadores de delivery.



Debilidad del consumo en EE.UU.

Las ventas comparables de Norteamérica siguen negativas; sensibilidad al gasto discrecional.



Costo de insumos (queso)

El queso y demás insumos son volátiles e inciden en la commissary y en las tiendas.



Combustible y energía

Afecta la flota de la commissary y el reparto a domicilio (ver foco especial).



Tipo de cambio

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



Tasas y crédito

Deuda de ~US\$710M con cobertura ajustada (2.2x); sensible al costo de refinanciamiento.

Factores propios del modelo y la operación



Ejecución de la transformación

El plan exige capturar ahorros y mejorar comparables; su retraso prolongaría la presión de márgenes.



Dependencia de franquiciados

~92% del sistema es franquiciado; su rentabilidad y salud condicionan los resultados.



Cierres de tiendas en NA

Se prevén cierres netos en 2026–2027; impactan ventas del sistema en el corto plazo.



Concentración de commissary

Interrupciones en los centros o la flota afectarían el abasto de la red.



Margen y cobertura ajustados

Menor rentabilidad que los pares deja poco colchón ante choques de costo.



Marca y tecnología

Reputación, calidad y plataforma digital frente a competidores con más escala.

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

Como Domino's, Papa John's tiene exposición doble al combustible: la flota de la commissary que abastece a los restaurantes 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; **la pizza compite como opción de valor** frente a salir a comer, y la recogida gana peso porque evita el costo de reparto.

Mitigantes de Papa John's

Optimización de la cadena de suministro (meta de +US\$60M de ahorros).
Escala de compra de insumos y combustible y rutas eficientes.
Tecnología y mezcla carryout/delivery; el franquiciado absorbe el costo de reparto.
Traslado parcial a precio de los insumos de la commissary.

Palancas de recuperación y creación de valor



Recuperación internacional

Las comparables internacionales pasaron de -0.8% a +5.0%; recorrido de crecimiento en +50 países.



Planes de transformación

Enterprise e International con meta de +US\$60M de ahorros y mejor propuesta de valor.



Saneamiento de la red NA

Cerrar tiendas no rentables eleva la salud del sistema y la rentabilidad por unidad.



Eficiencia de commissary

Optimización de la cadena de suministro para apalancar margen y servicio.



Digital, lealtad y valor

Plataforma propia, fidelización y promociones para recuperar tráfico en Norteamérica.



Modelo más franquiciado

La refranquicia reduce intensidad de capital y estabiliza el flujo de regalías.

Balance de oportunidades y riesgos

Fortalezas y oportunidades

- Marca global de pizza con modelo asset-light y commissary integrada.
- Recuperación internacional clara (comparables +5.0% en 2025; sistema +7.7%).
- Planes de transformación con ahorros objetivo de +US\$60M y saneamiento de la red.
- FCF al alza (~US\$52M) pese a la caída contable; deuda a la baja.
- Valoración potencialmente atractiva si la rentabilidad se normaliza (UPA ajustada US\$1.43).

Riesgos a vigilar

- Rentabilidad comprimida: margen operativo 4.3% y cobertura de intereses 2.2x.
- Norteamérica con comparables negativas y cierres netos previstos en 2026–2027.
- Riesgo de ejecución de la transformación; 1T 2026 aún a la baja.
- Patrimonio negativo y apalancamiento con poco colchón ante choques de costo.
- Costo de insumos y combustible, y competencia de pares con más escala.

Conclusión: Papa John's es un caso de transformación —marca y modelo sólidos, recuperación internacional y FCF positivo, frente a rentabilidad comprimida, debilidad en Norteamérica y riesgo de ejecución. Es el perfil de mayor riesgo y, potencialmente, de mayor recuperación del grupo. La ponderación corresponde al inversionista.

Bases del análisis

Fuentes primarias

Reportes anuales (Form 10-K) de Papa John's International, Inc.: ejercicios 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, FCF) calculados por el autor a partir de los estados financieros reportados.

La utilidad neta se presenta como atribuible a la Compañía. La UPA ajustada es una medida no-GAAP reportada por la empresa.

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

La caída del resultado 2025 obedece en buena parte a cargos de los planes de transformación y a una menor ganancia por refranquicia frente a 2024.

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

CONTACTÉNOS
☎ +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



PAPA JOHN'S INTERNATIONAL, INC. • NASDAQ: PZZA

Análisis de gestión y desempeño financiero

Ejercicios 2024 · 2025 y primer trimestre 2026

“Better Ingredients. Better Pizza.”

Documento preparado para analistas— consumo de alimentos

Fuente: Reportes 10-K (FY2024–FY2025) y 10-Q (1T2026) de Papa John's International, Inc. · Cifras en USD