



**POPEYES**

# **TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS 4T20**

**26 de Fevereiro de 2021**



# HIGHLIGHTS 4T20

Reabertura de 100% dos restaurantes combinada ao forte crescimento do digital, acelera **recuperação de vendas**

Receita dos **canais digitais atinge recorde** de R\$165 milhões (+142% *versus* 4T19), representando 21% da receita

**Maior patamar histórico** de *Market share* para BK<sup>1</sup>

**EBITDA e geração de caixa operacional positivos**

**Retomada de expansão**, com abertura líquida de 5 lojas no trimestre

**Captação de R\$ 510 milhões no *Follow On***, destinados à tecnologia, expansão e reforma de lojas.



## DESTAQUES FINANCEIROS 4T20



### DESEMPENHO 4T20 x 4T19:

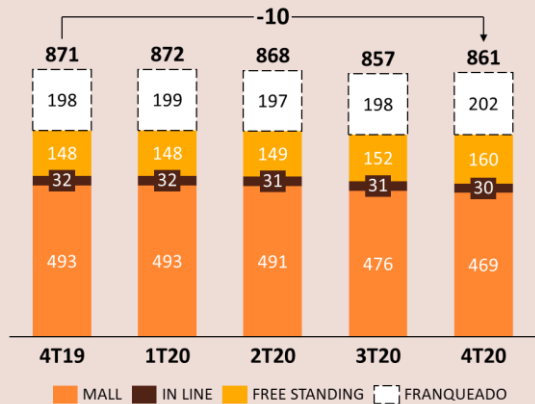
- **R\$ 774,0 milhões** (-3,7%) - Receita Operacional Líquida
- **-8,6% BKB** (*Free Standing* +8,6% no trimestre) e **-6,2%** Popeyes - SSS<sup>1</sup>
- **R\$ 164,9 milhões (+142%)** Receita dos canais digitais
- **R\$ 72,1 milhões** - EBITDA Ajustado<sup>2</sup>
- **9,3%** - Margem EBITDA Ajustada
- Conclusão da **Oferta Subsequente de Ações 100% primária**, o que leva a Companhia a uma dívida líquida de R\$ 10 milhões
- **Repactuação dos MFAs** reforçando nosso acordo de longo prazo com a RBI

### DESEMPENHO 12M20 x 12M19:

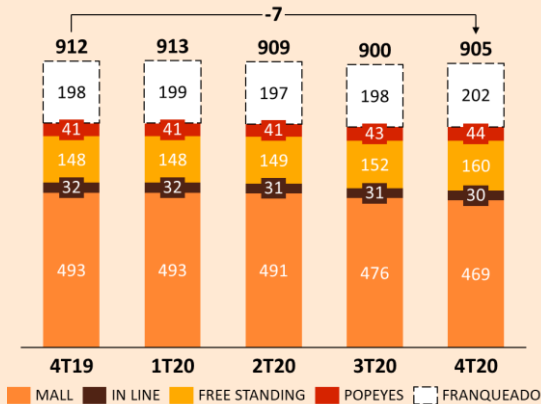
- **R\$ 2.238,1 milhões** (-22,0%) - Receita Operacional Líquida
- **-12,9%** - SSS<sup>1</sup>
- **R\$ -17,5 milhões** - EBITDA Ajustado<sup>2</sup>
- **-0,8%** - Margem EBITDA Ajustada
- **R\$ 445,6 milhões** - Prejuízo Líquido

# REDE DE RESTAURANTES

## REDE BURGER KING (# de restaurantes)




## TOTAL DE RESTAURANTES BK BRASIL (# de restaurantes)



Abertura líquida de 5 lojas no 4T20:

 +12 lojas Burger King

 +1 loja Popeyes

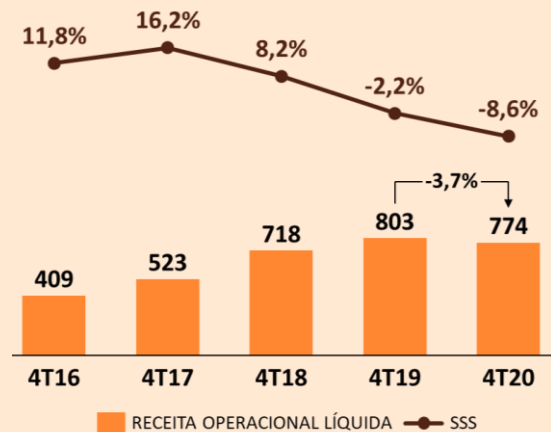
 -8 lojas Burger King

Fechamento de 7 restaurantes *versus* o ano anterior

4T20: encerramento com 905 restaurantes sendo 703 próprios e 202 franqueados



# RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA, SSS E EVOLUÇÃO DAS VENDAS

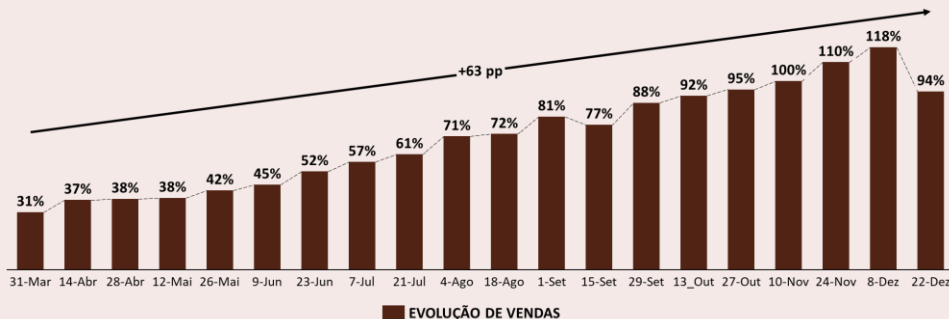


## RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA E SSS (R\$ mm e %)

- Receita operacional líquida de R\$ 774 milhões (-3,7% vs 4T19) e alta de 48,2% se comparado ao 3T20, fruto da combinação da reabertura de 100% das lojas ainda em outubro e do contínuo crescimento das vendas digitais.
- SSS de -8,6% para BKB (*Free Standing* +8,6%) e -6,2% para Popeyes.

## VARIAÇÃO NOMINAL DE VENDAS VS SEMANAS PRÉ-PANDEMIA (%)

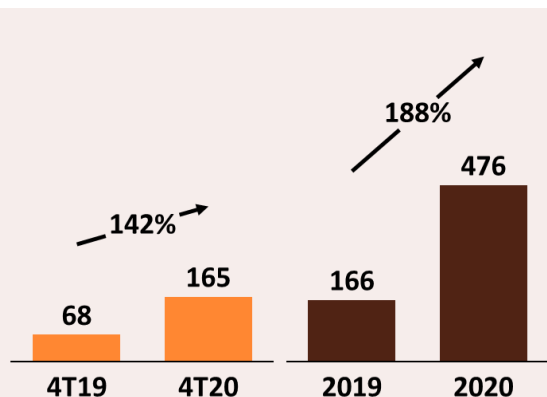
Após queda de vendas de ~70% no início da pandemia, a forte recuperação a partir de Setembro levou a Cia. a 118% das vendas pré-pandemia na primeira quinzena de dezembro. Com a volta das medidas restritivas, sobretudo em São Paulo após o Natal, a Companhia teve na última semana do ano uma desaceleração das vendas decorrente dos fechamentos das operações nos shoppings no último final de semana de 2020.



# DIGITALIZAÇÃO DE VENDAS

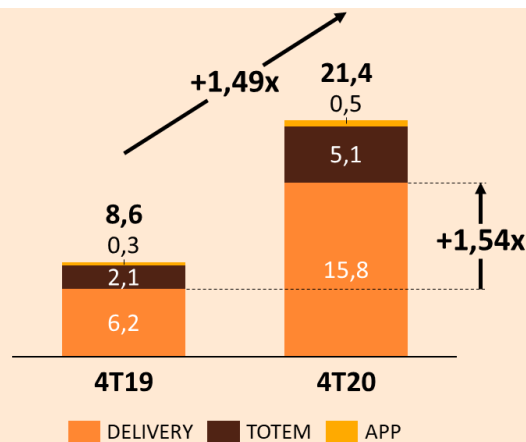
## VENDAS DE CANAIS DIGITAIS (R\$ mm)

Vendas digitais seguiram trajetória de crescimento e apresentaram alta de 142% (vs 4T19) atingindo recorde de R\$ 165 milhões no trimestre, representando 21% da receita da Companhia.



## CRESCIMENTO E REPRESENTATIVIDADE (%) DAS VENDAS DIGITAIS SOBRE RECEITA TOTAL

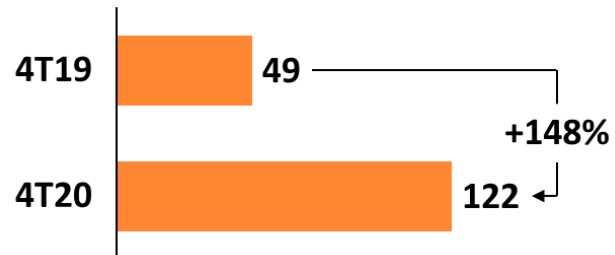
**Delivery** com crescimento de 148% vs 4T19 com ganho de 9,5pp. **Totem** apresenta alta de 131% vs 4T19 com ganho de 3pp de representatividade.



## DELIVERY



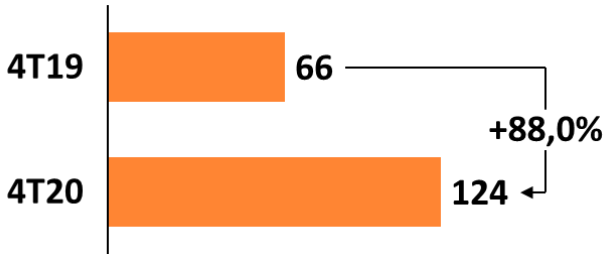
VENDAS  
DELIVERY  
(R\$ mm)



- Mesmo com a **retomada do consumo *on-premise***, *delivery* cresceu 26% *versus* 3T20;
- **Aumento da capilaridade** com 540 lojas em operação;
- **Multicanalidade** de agregadores;
- **Delivery próprio** presente em mais de 100 lojas;
- **Ghost Kitchen** ainda em fase de testes, mas com vendas superior ao planejado.

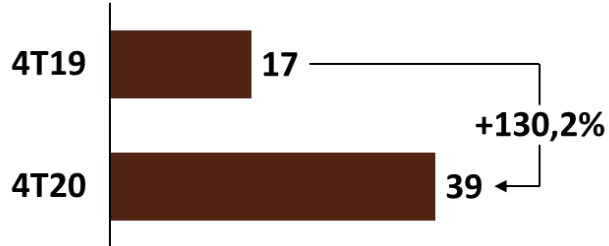
# DRIVE-THRU TOTEM

**VENDAS  
DRIVE-THRU  
(R\$ mm)**



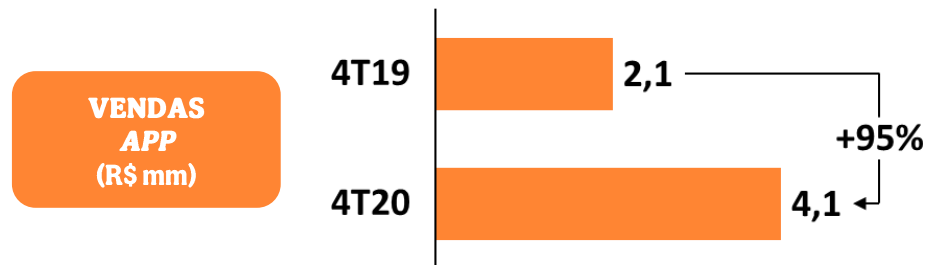
- **Drive-Thru:** representatividade do canal dobrou, com ganho de 7,8 pp vs o 4T19.
- Amadurecimento operacional e crescimento nesse formato ainda representam grandes oportunidades.
- **Totem** teve aumento de ~3 pp na representatividade das vendas;
  - ~400 lojas (~50% da base de lojas próprias) e mais de 800 equipamentos disponíveis.

**VENDAS  
TOTEM  
(R\$ mm)**





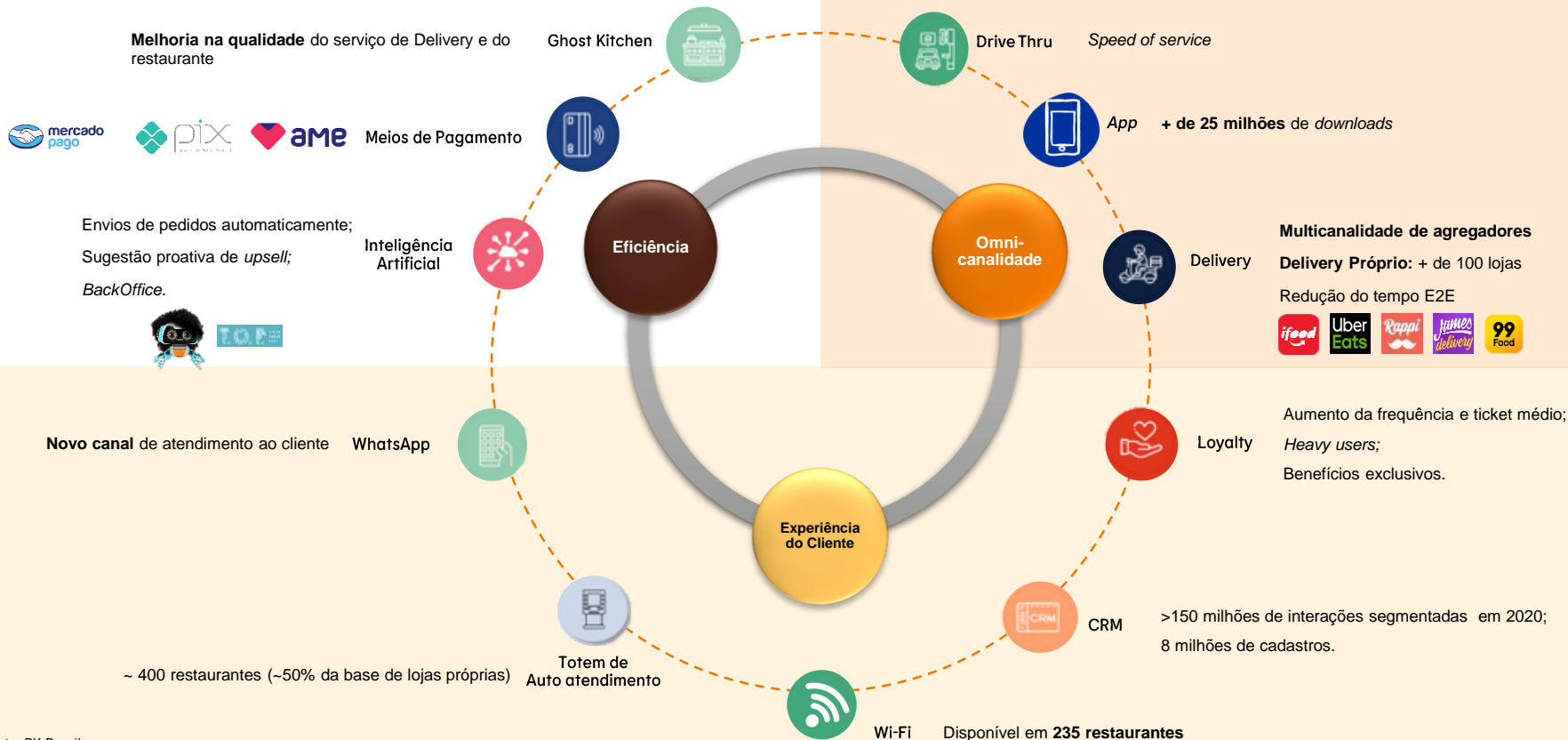
# APP E CLUBE BK



- Mais de **25 milhões de downloads**;
- **8 milhões** de cadastros completos;
- Mais de **4 milhões de usuários ativos** mensalmente em dezembro;
- **Roll out CRM** no 4T20;
- **Nova modalidade de pagamento:** Vale Refeição;
- Lançamento do **Clube BK** - Programa de fidelidade, em fev/21.



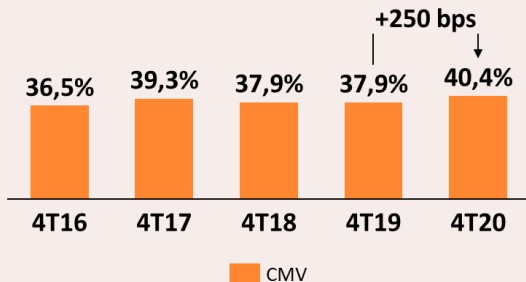
# ECOSSISTEMA DIGITAL



# CMV, DESPESAS COM RESTAURANTES E G&A

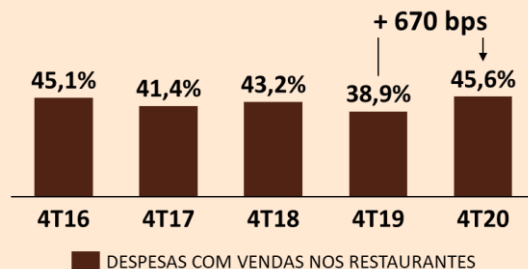
## CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA (% da receita operacional líquida)

Desafiador cenário de inflação de alimentos decorrente dos preços de *commodities*, sobretudo na proteína, contribuiu para uma pressão inflacionária parcialmente equilibrada com a estratégia de *revenue management*.



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

Aumento das despesas relacionado ao crescimento das vendas de *delivery* (*take rate*), redução dos descontos de aluguel e aumento das despesas com higiene e limpeza nos restaurantes em função da pandemia.



## DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (% da receita operacional líquida)

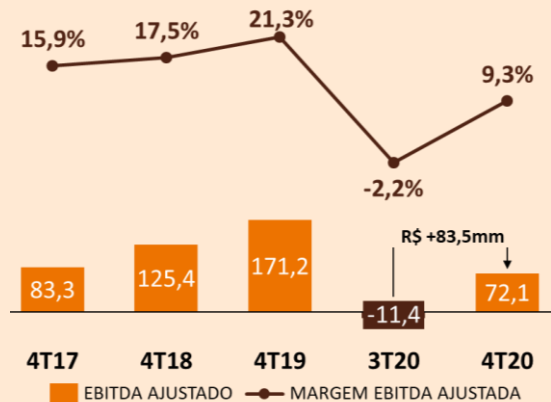
Aumento relacionado às despesas com pessoal para estrutura de tecnologia, contando também com serviços prestados de consultoria e desenvolvimento de *softwares*. Além disso, efeito das primarizações dos serviços de manutenção e *service desk* e impactos *one off* de R\$6 milhões no trimestre.



# EBITDA AJUSTADO, LUCRO LÍQUIDO E ALAVANCAGEM

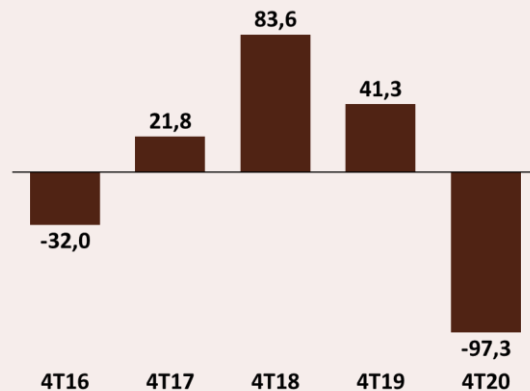
## EBITDA AJUSTADO<sup>1</sup> E MARGEM EBITDA AJUSTADA (R\$ mm e %)

Desalavancagem operacional combinada ao crescimento das vendas via *delivery*, resultaram em compressão de margem. Aumento significativo vs 3T20 devido ao forte avanço do resultado operacional.



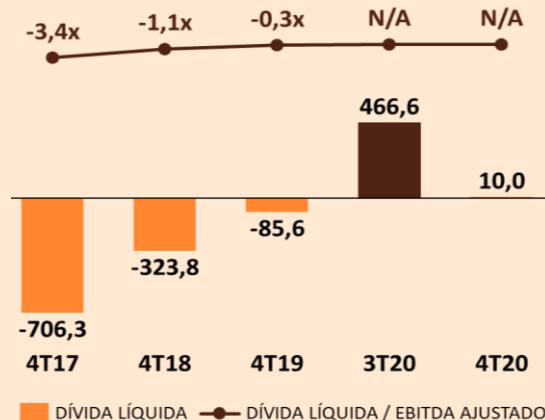
## LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO (R\$ mm)

Prejuízo líquido de R\$97,3 milhões no 4T20, *versus* lucro líquido de R\$ 41,3 milhões no 4T19. A Cia. optou por não reconhecer os tributos diferidos sobre o prejuízo fiscal e base negativa de CSLL, até que se tenha um cenário mais provável de realização desses créditos tributários.



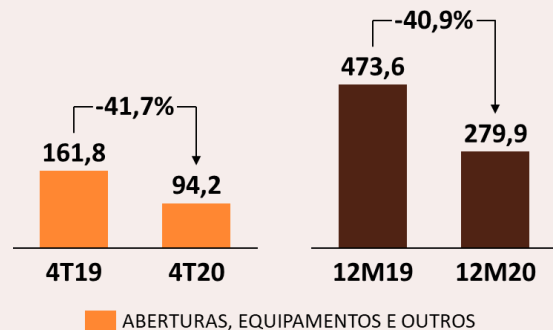
## ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO E ALAVANCAGEM (R\$ mm, EBITDA ajustado<sup>1</sup>)

Dívida líquida de R\$10 milhões. Conclusão da oferta subsequente de ações (+R\$ 510 milhões) e renegociações com credores para alongamento de dívidas de curto prazo.





# CAPEX E FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL

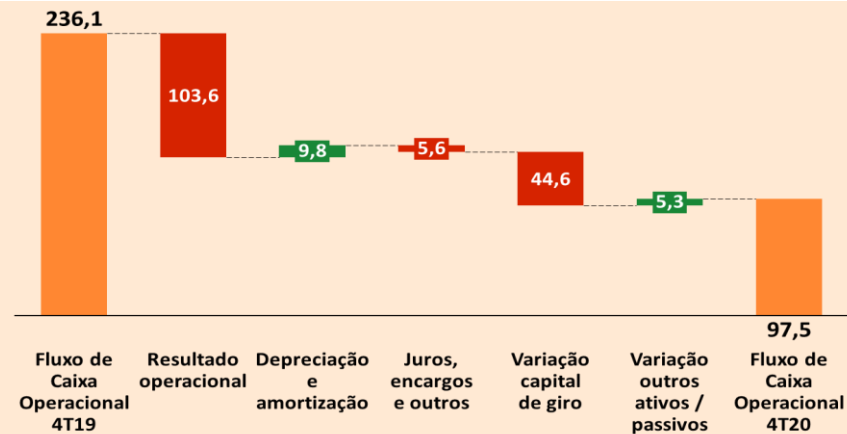


## CAPEX (R\$ mm)

A queda está atrelada à redução, em 2020, do ritmo de expansão da Companhia em virtude das medidas de proteção de liquidez. Contudo, a Companhia retomou a abertura de lojas com *net* de 5 restaurantes e os investimentos em tecnologia foram intensificados – apenas no 4T, foram investidos R\$20 milhões.

## FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL (R\$ mm)

Resultado do 4T20 ainda impactado *versus* o 4T19, mas com evolução significativa *versus* o 3T20, passando de caixa operacional perto do *break even* para geração de caixa no 4T20.



# PRIORIDADES ESTRATÉGICAS 2021



Vendas e *Market share*



Crescimento de canais digitais



Acelerar abertura de *Free Standings* de BK



Plano de nacionalização de Popeyes



Menu 100% sem conservantes e aromatizantes artificiais



Experiência do cliente



# BK

# BRASIL

**Iuri Miranda**  
CEO

**Clayton Malheiros**  
CFO e DRI

**Gabriel Guimarães**  
Diretor de Finanças e RI

**Caroline Luccarini**  
RI

**Jaqueline Furrier**  
RI

**Contato RI:**  
[www.burgerking.com.br/ri](http://www.burgerking.com.br/ri)

## **DISCLAIMER**

Esta apresentação contém informações gerais sobre os negócios e as estratégias do BK Brasil Operações e Assessoria a Restaurantes S.A. e suas controladas ("BK"). Essas informações não se propõem a serem completas e estão sob a forma de resumo. Pelo fato das informações serem apresentadas de forma resumida, não se pode confiar em sua plena exatidão e nenhuma declaração ou garantia, expressa ou implícita, é feita em relação à exatidão das informações aqui contidas.



**POPEYES**