

BK BRASIL

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS IT22

13 de Maio de 2022



POPEYES



1. **Recuperação de vendas**
2. **Resiliência dos canais digitais**
3. **Consistente gestão de margem bruta**
4. **Margem EBITDA em linha com período pré pandemia**
5. **Clube BK já representa 21% das vendas com mais de 5 milhões de usuários**
6. **Compromissos com a sociedade**

DESEMPENHO 1T22

R\$ **801** milhões

Receita Operacional Líquida

R\$ **258** milhões

Receita dos Canais Digitais

R\$ **101** milhõesEBITDA Ajustado e margem
EBITDA ajustada (12,6%)R\$ **62** milhões

Geração de Caixa Operacional

Same Store Sales

+21%

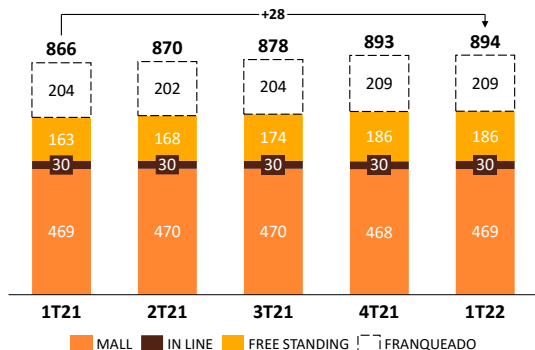
BKB

+60%

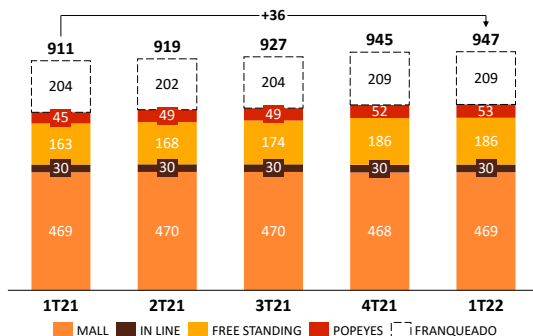
PLK

REDE DE RESTAURANTES

REDE BURGER KING (# de restaurantes)



TOTAL DE RESTAURANTES BK BRASIL (# de restaurantes)

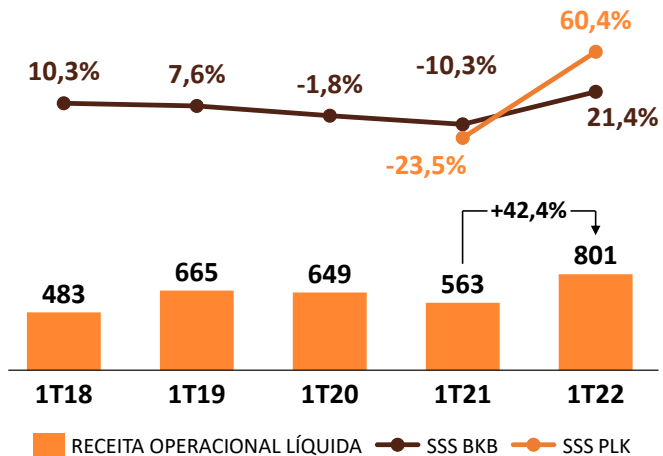


RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA e SSS

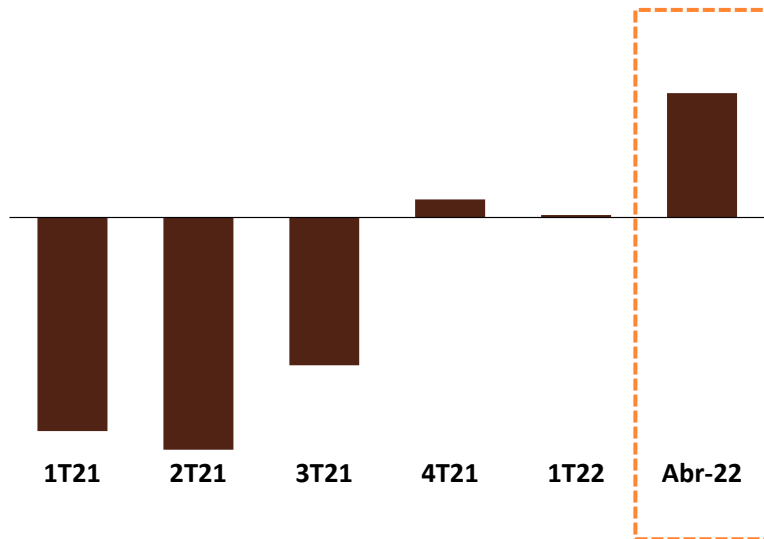


POPEYES

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



SSS BKB vs. 2019

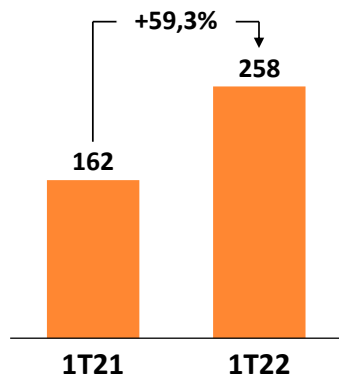


Forte recuperação de vendas totais, mesmo com impactos de Omicron no começo do trimestre

Com a suavização das restrições, resultado de SSS em outro patamar no mês de abril

DIGITALIZAÇÃO DE VENDAS

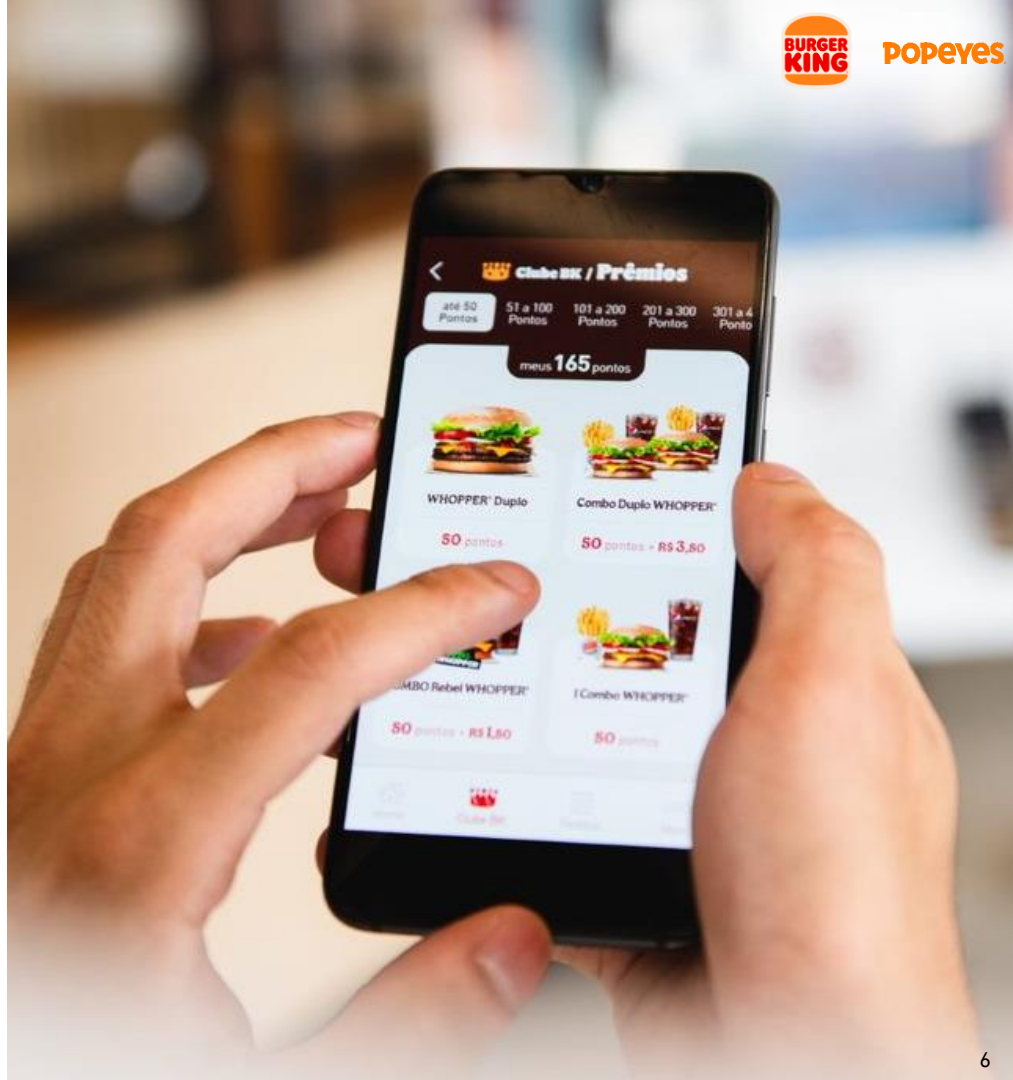
CRESCIMENTO DE VENDAS DIGITAIS SOBRE RECEITA TOTAL (R\$ mm)



Crescimento de 59,3% versus o 1T21, atingindo 32,6% de participação sobre as vendas totais



POPEYES



CRM

- Alcançamos mais de 30% do total de transações identificadas
- 12 milhões de usuários cadastrados em nosso CRM

APP

- Aumento de 369% de representatividade das vendas totais da Cia vs. o 1T21 e de 14% vs. 4T21

TOTEM

- 16% das vendas da Cia.
- >500 restaurantes no 1T22

Delivery

- 14% das vendas totais da cia
- 70% de nossas operações cobertas pelo nosso delivery híbrido ou 1P.

INTELIGÊNCIA
ARTIFICIAL



CRM



LOYALTY



APP



Wi-Fi



TOTEM



E-PAYMENTS



DELIVERY



DRIVE THRU



CLUBE BK

- 5,0 milhões de inscritos
- 21% da venda total da Cia

E-PAYMENTS

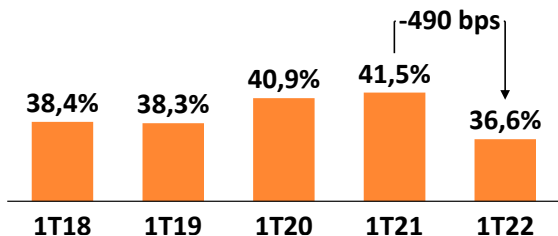
- E-Wallets (AME, PIX, RecargaPay, MercadoPago)

CMV, DESPESAS COM RESTAURANTES E G&A

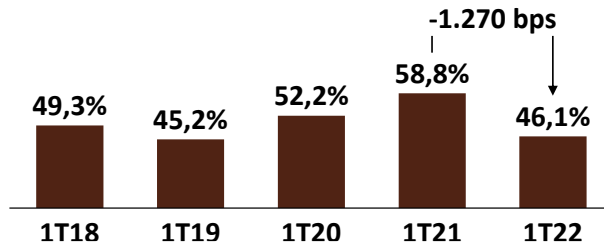


POPEYES

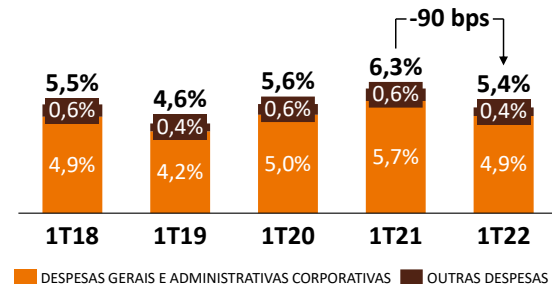
CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA (% da receita operacional líquida)



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



DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (% da receita operacional líquida)



- Evoluções em CRM, *revenue management* e renegociações permitem forte avanço na margem bruta
- Alavancagem operacional nas linhas de despesas atrelada a estratégia de digitalização

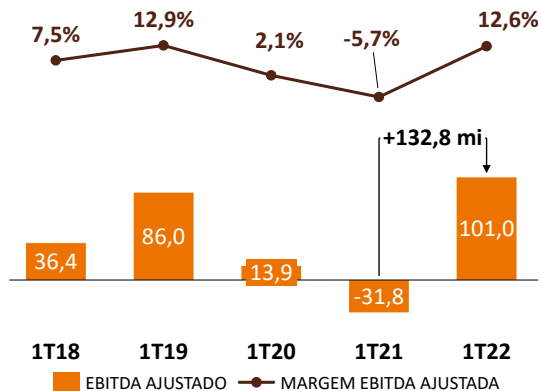


EBITDA AJUSTADO E LUCRO LÍQUIDO

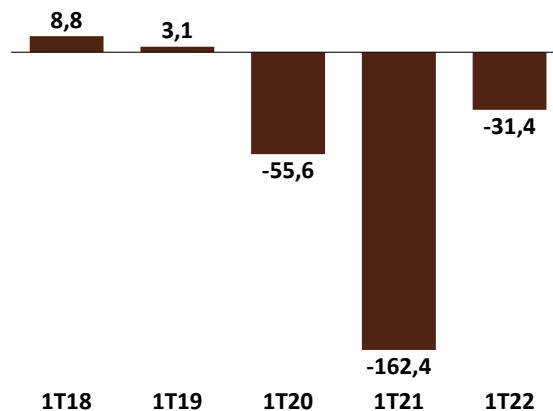


POPEYES

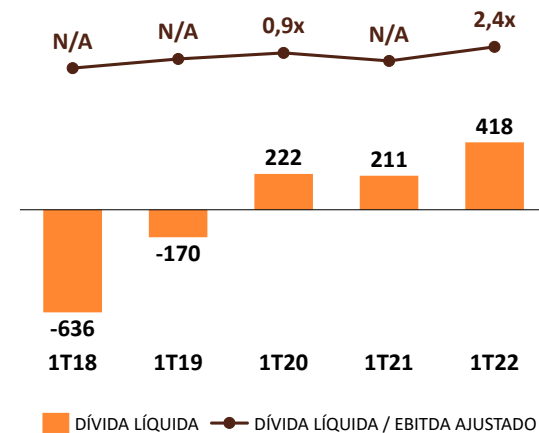
EBITDA AJUSTADO¹ E MARGEM EBITDA AJUSTADA (R\$ mm e %)



LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO (R\$ mm)



ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO E ALAVANCAGEM (R\$ mm, EBITDA ajustado¹)



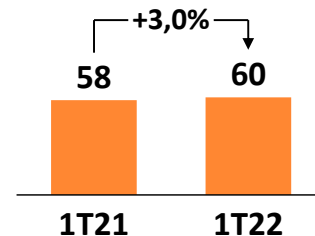
Recuperação de vendas e melhor rentabilidade contribuem para melhora do resultado operacional da Cia
Forte estrutura de capital para suportar crescimento



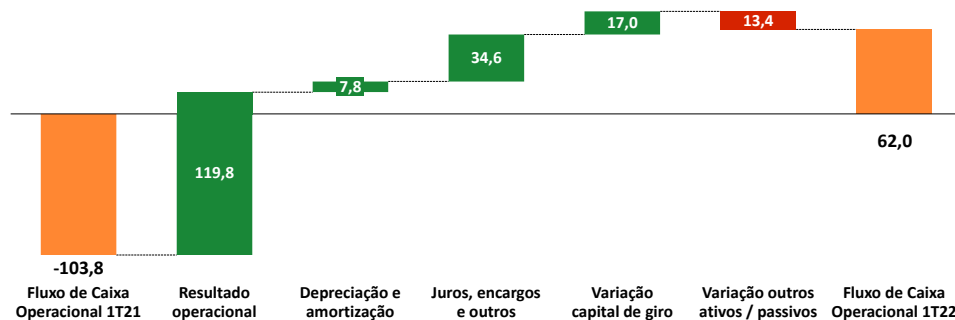
CAPEX E FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL



CAPEX (R\$ mm)



FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL (R\$ mm)



Projeto Arredondar



Campanha: Votação

**VOTA NO REALITY?
VOTE NA VIDA REAL TAMBÉM.**



[Clique aqui](#) para assistir a campanha

Campanha: Fome de Democracia



[Clique aqui](#) para assistir a campanha

1. Recuperação de tráfego

2. Manutenção da margem bruta

3. Expansão das marcas



POPEYES

BK

BRASIL

Iuri Miranda
CEO

Gabriel Guimarães
CFO e DRI

Paola Pedrinola
RI

Time de RI

Contato RI:
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