

BK BRASIL

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS 3T21
05 de Novembro de 2021



POPEYES

HIGHLIGHTS 3T21

Forte recuperação de vendas

Abertura de 8 lojas no período

Recorde nos canais digitais

Maior eficiência nos restaurantes com a digitalização da experiência

Geração de caixa operacional

Clube BK atinge a marca de 2,4 milhões de usuários em 7 meses



DESTAQUES FINANCEIROS 3T21

DESEMPENHO 3T21

Receita Operacional Líquida - R\$ 710,0 milhões (+35,9%)

SSS¹ +17,2% BKB e +15,7% Popeyes

Receita dos canais digitais - R\$ 231,4 milhões (+70%)

EBITDA Ajustado e margem EBITDA Ajustada² - R\$ 85,4 milhões (12,0%)

Geração de Caixa Operacional – R\$ 84,7 milhões



POPEYES

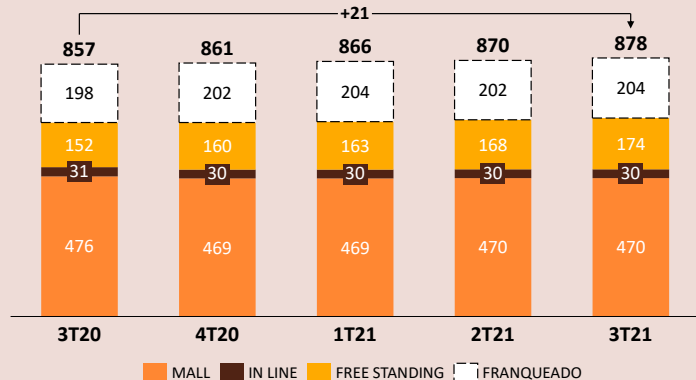
Fonte: BK Brasil / Nota 1: Crescimento de vendas comparáveis nos mesmos restaurantes: Seguindo a metodologia de cálculo da RBI, considera as vendas dos restaurantes Burger King operados pelo BK Brasil abertos há mais de 13 meses e de restaurantes Popeyes abertos há mais de 17 meses em relação ao mesmo período do ano anterior. Adicionalmente, restaurantes fechados por mais de 7 dias consecutivos dentro de um mês são expurgados da base comparável. Nota 2: O "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 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.

REDE DE RESTAURANTES

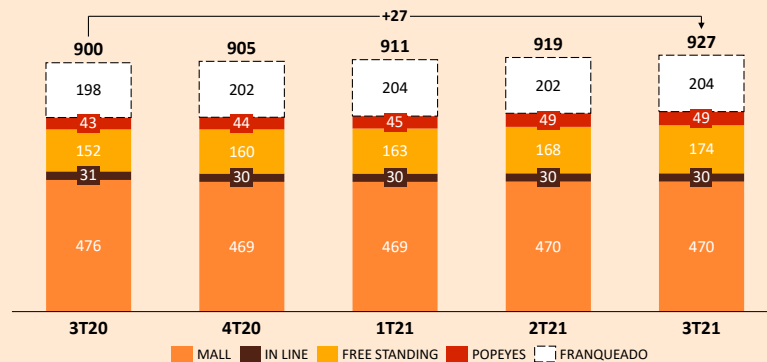


POPEYES

REDE BURGER KING (# de restaurantes)



TOTAL DE RESTAURANTES BK BRASIL (# de restaurantes)



ABERTURAS

+8

1

FECHAMENTOS

1

AQUISIÇÃO/REPASSE

1

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA, SSS E EVOLUÇÃO DAS VENDAS



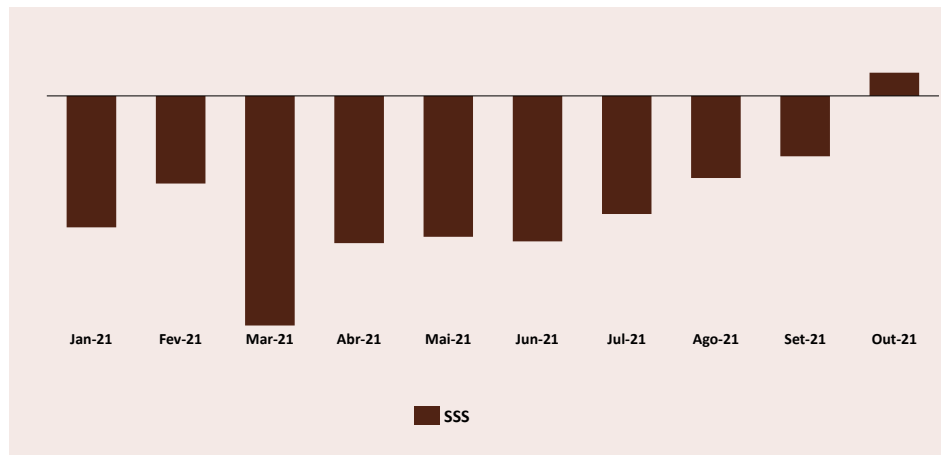
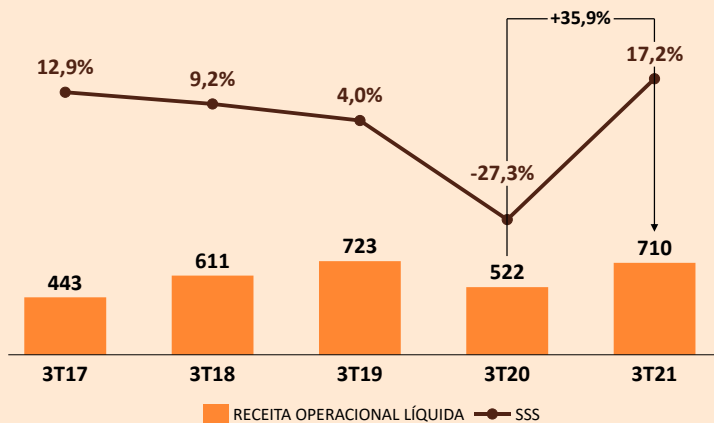
POPEYES

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

- Receita operacional líquida de R\$ 710 milhões (+35,9% vs 3T20).
- SSS de +17,2% para BKB e +15,7% para Popeyes.

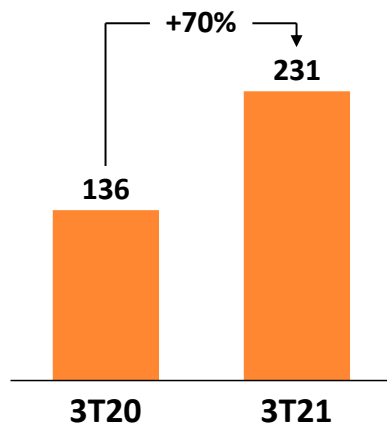
SSS vs. 2019 (Burger King)

- Consistente retomada de vendas com a suavização das medidas restritivas e o crescimento dos canais digitais.



DIGITALIZAÇÃO DE VENDAS

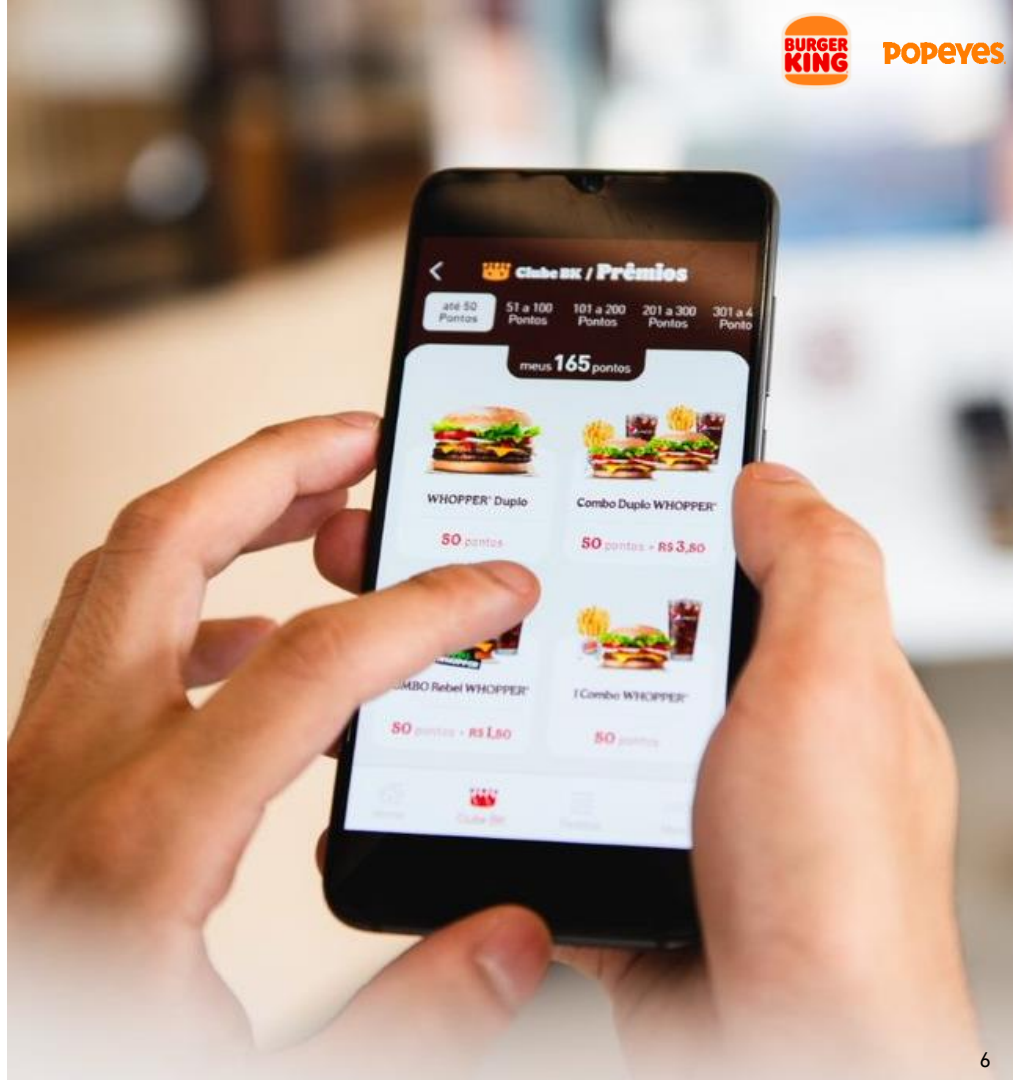
CRESCIMENTO DE VENDAS DIGITAIS SOBRE RECEITA TOTAL (R\$ mm)



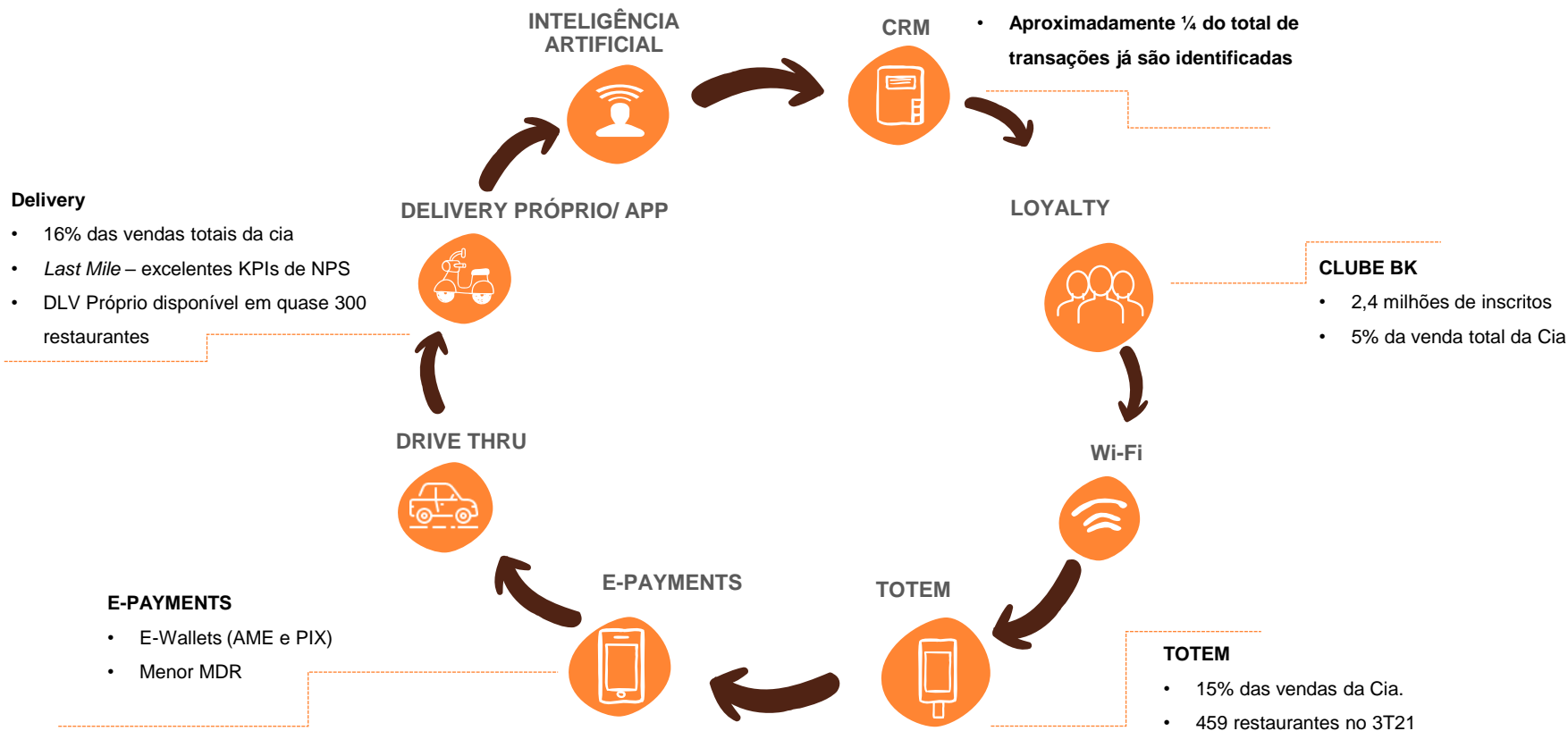
Crescimento de 70% versus o 3T20, atingindo 33,0% de participação sobre as vendas totais



POPEYES



“Best in class” NPS de QSR no Brasil



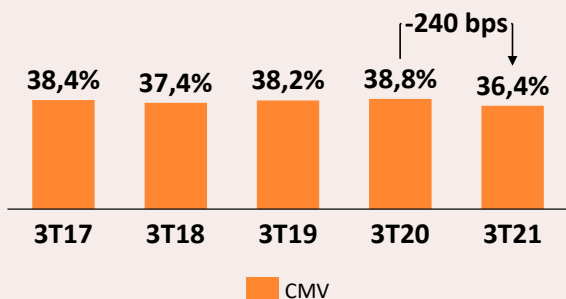
CMV, DESPESAS COM RESTAURANTES E G&A



POPEYES

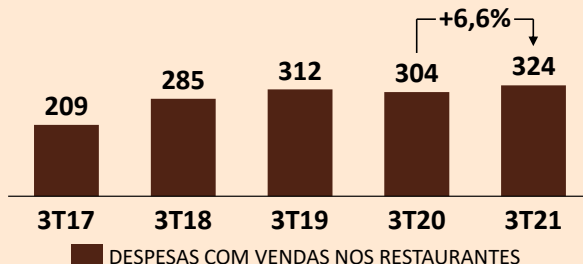
CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA (% da receita operacional líquida)

Pressão no cenário de commodities, mitigada pelo trabalho de *revenue management*, CRM e negociações com fornecedores.



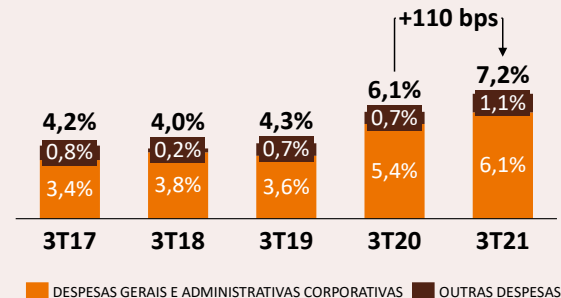
DESPESAS COM VENDAS NOS RESTAURANTES (R\$ mm)

Alta de 6,6% versus o 3T20, comparado ao avanço de vendas em 35,9%, mostram a potencial alavancagem operacional do nosso negócio.



DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (R\$ mm)

Despesas gerais e administrativas crescem puxadas por efeitos *one off* e pela estrutura para capturar vendas maiores.



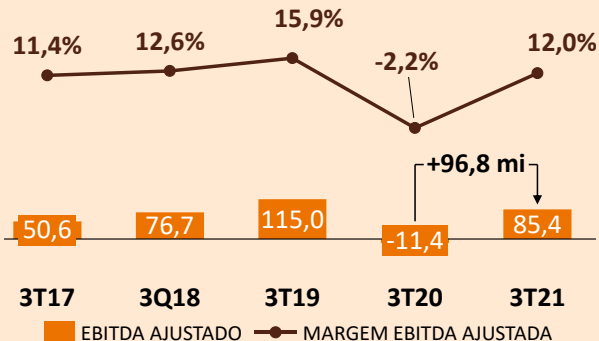
EBITDA AJUSTADO, LUCRO LÍQUIDO E ALAVANCAGEM



POPEYES

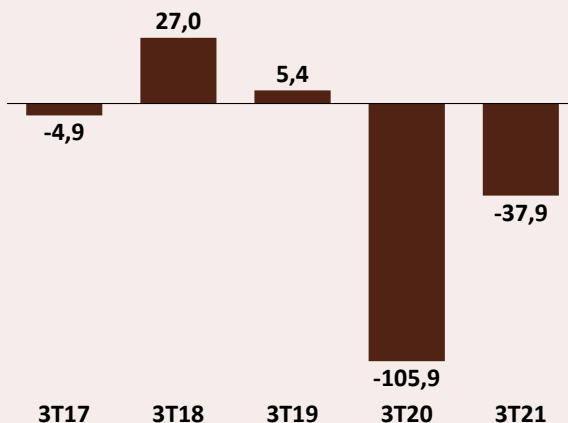
EBITDA AJUSTADO¹ E MARGEM EBITDA AJUSTADA (R\$ mm e %)

Avanço na atividade operacional, combinada com a eficiência trazida por iniciativas digitais possibilitaram o crescimento de EBITDA no período.



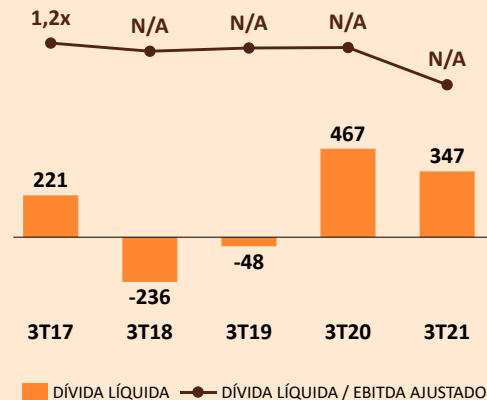
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO (R\$ mm)

Resultado do trimestre ainda negativo, mas R\$ 68,0 milhões melhor que o 3T20.



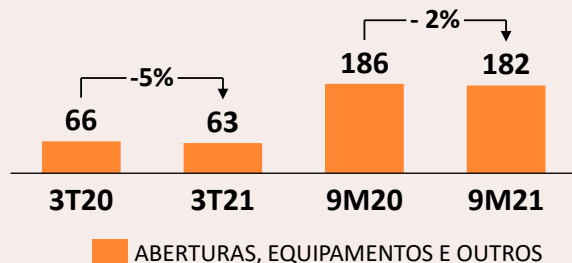
ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO E ALAVANCAGEM (R\$ mm, EBITDA ajustado¹)

Dívida líquida de R\$ 347,0 milhões. R\$ 120 milhões menor que o 3T20 mesmo no atual contexto operacional.



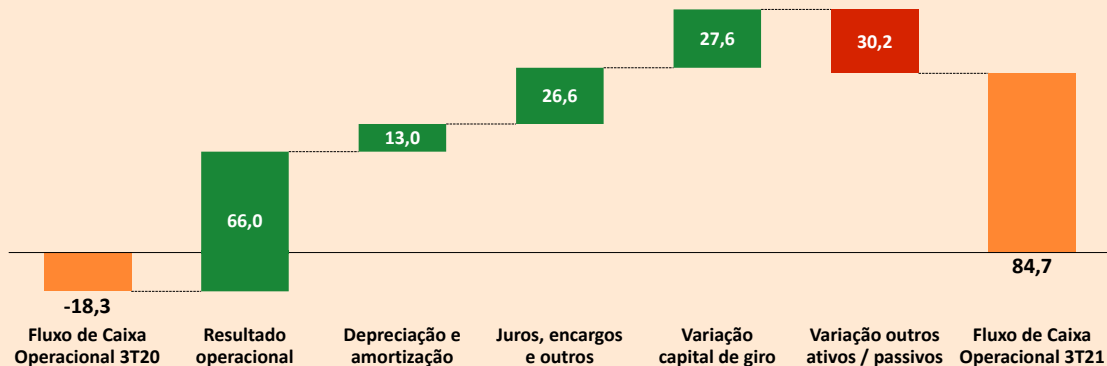
CAPEX (R\$ mm)

Além das aberturas, a Companhia manteve seus investimentos na frente de tecnologia, reforçando sua estratégia de digitalização das operações.

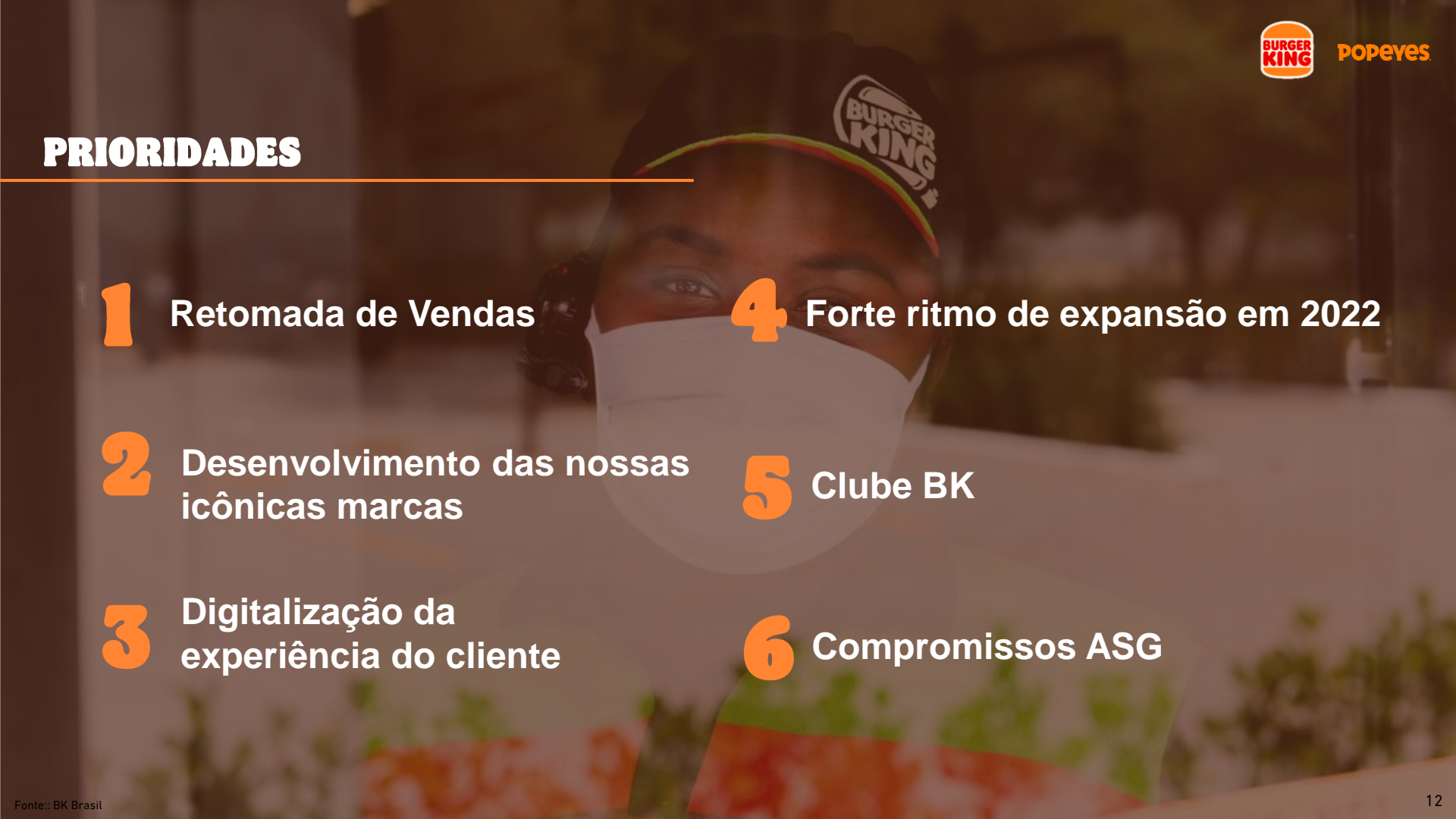


FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL (R\$ mm)

Importante geração de caixa operacional durante o trimestre, frente à um consumo de caixa no 3T20.



PRIORIDADES

- 
- 1 Retomada de Vendas
 - 2 Desenvolvimento das nossas icônicas marcas
 - 3 Digitalização da experiência do cliente
 - 4 Forte ritmo de expansão em 2022
 - 5 Clube BK
 - 6 Compromissos ASG

ASG



POPEYES

Árvore de Sustentabilidade



NOSSA COMIDA

COMIDA DE VERDADE,
SEM DESPERDÍCIOS

TEMAS:

Combate ao desperdício
Controle da origem
Cuidado com a saúde

05 COMPROMISSOS



NOSSA PEGADA

PLANETA VIVO,
LIXO NÃO TEM VEZ

TEMAS:

Redução de resíduos
Bem-estar animal
Uso eficiente de recursos

06 COMPROMISSOS



NOSSA GENTE

TODOS BEM VINDOS,
TODOS CRECEM

TEMAS:

Acessibilidade
Diversidade
Inclusão

05 COMPROMISSOS

ÉTICA & GOVERNANÇA



POPEYES

BK

BRASIL

Iuri Miranda
CEO

Gabriel Guimarães
CFO e DRI

Rafaela Moura
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