

# BK BRASIL

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS 4T21 e 2021

25 de Fevereiro de 2022



POPEYES



1. Contínuo crescimento dos **canais digitais**
2. Retomada do **consumo on premise**
3. Recuperação da **margem bruta**
4. **Eficiência** operacional
5. **Expansão** das nossas marcas
6. Divulgação dos compromissos **ASG**

## DESEMPENHO 4T21

R\$ **913** milhões

Receita Operacional Líquida

R\$ **298** milhões

Receita dos Canais Digitais

R\$ **177** milhões

EBITDA Ajustado e Margem  
EBITDA Ajustada (19,4%)

R\$ **150** milhões

Geração de Caixa Operacional

R\$ **24** milhões

Lucro Líquido

**+10%** <sup>SSS</sup> **+23%**

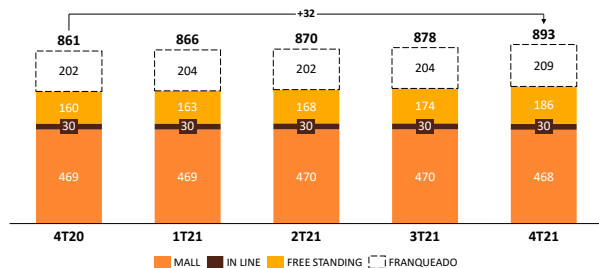
BKB

PLK

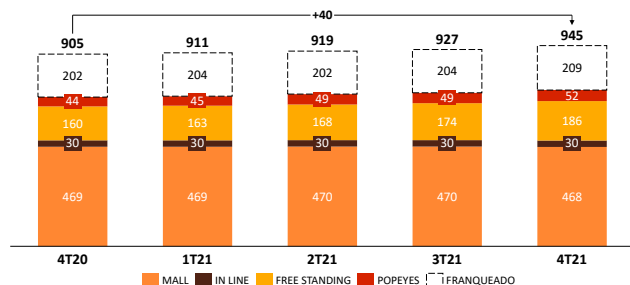


# REDE DE RESTAURANTES

## REDE BURGER KING (# de restaurantes)



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



Fonte: BK Brasil / Nota: 1. *Mall*: Shoppings centers, hipermercados e terminais aero | rodoviários; *In Line*: Lojas com acesso direto a via pública, que possuem salões internos com mesas e assentos; *Free Standings*: Lojas de rua com presença de pista drive-thru.

# NOVOS RESTAURANTES



POPEYES



---

**Novos formatos**  
**+**  
**Maior eficiência**

---

---

**Resiliência de QSR**  
**+**  
**Mercado sub penetrado**  
**+**  
**Grandes potenciais de venda média**

---

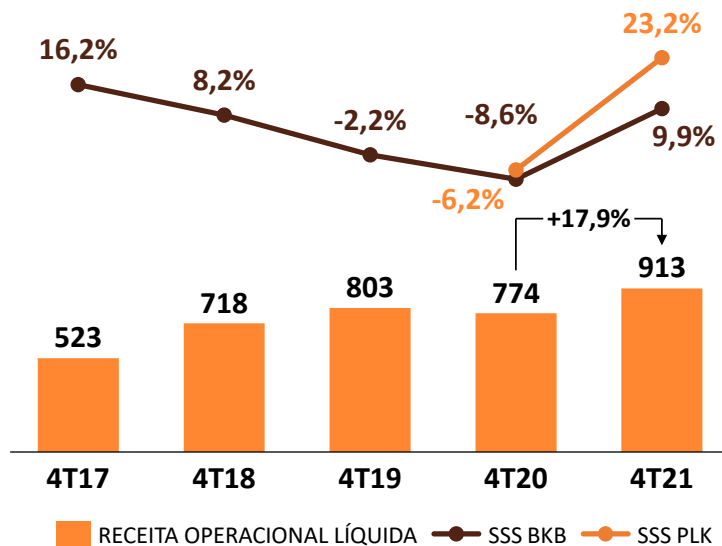


# RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA e SSS



POPEYES

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA E SSS<sup>1</sup>  
(R\$ mm e %)



SSS (vs.2019) + 1,4% BKB

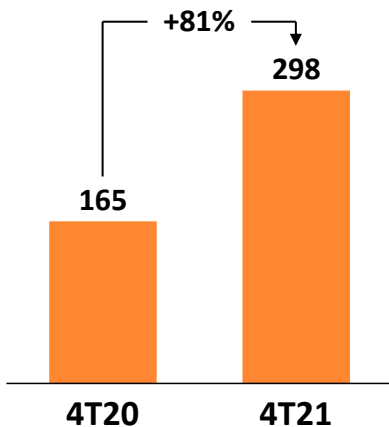
POPEYES

SSS (vs.2019) + 17,6% PLK

Consistente retomada de vendas com a suavização das medidas restritivas e o crescimento dos canais digitais nos permitiram fechar o ano acima dos níveis de 2019 no conceito de mesmas lojas.

# DIGITALIZAÇÃO DE VENDAS

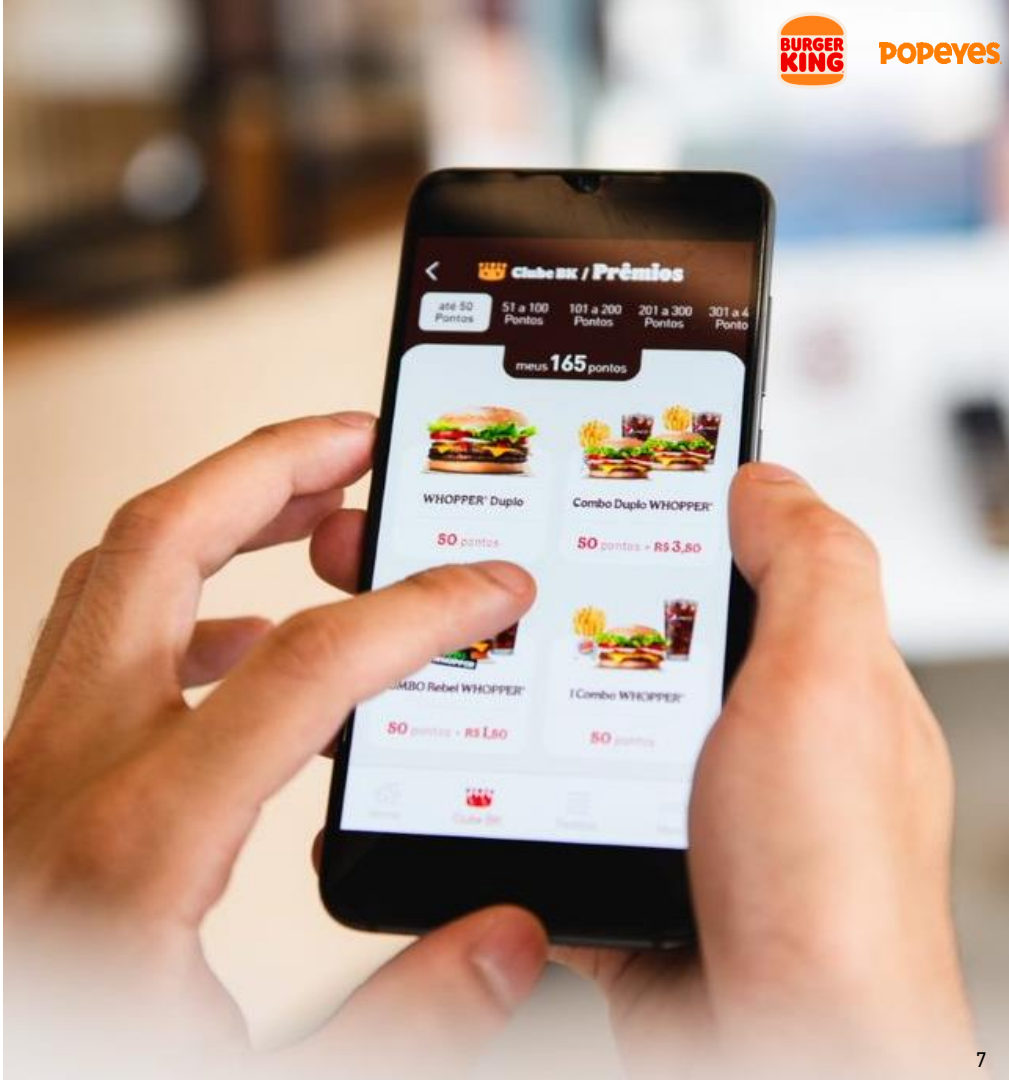
## CRESCIMENTO DE VENDAS DIGITAIS SOBRE RECEITA TOTAL (R\$ mm)



*Crescimento de 81% versus o 4T20, atingindo 33% de participação sobre as vendas totais*



POPEYES



## CRM

- Alcançamos mais de ¼ do total de transações já são identificadas
- 11 milhões de usuários cadastrados em nosso CRM

## APP

- 40,4 milhões de downloads acumulados no 4T21
- Melhor avaliação nas plataformas android e IOS

## TOTEM

- 16% das vendas da Cia.
- 512 restaurantes no 4T21

## Delivery

- 15% das vendas totais da cia
- *Last Mile* – excelentes KPIs de NPS
- 69% 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

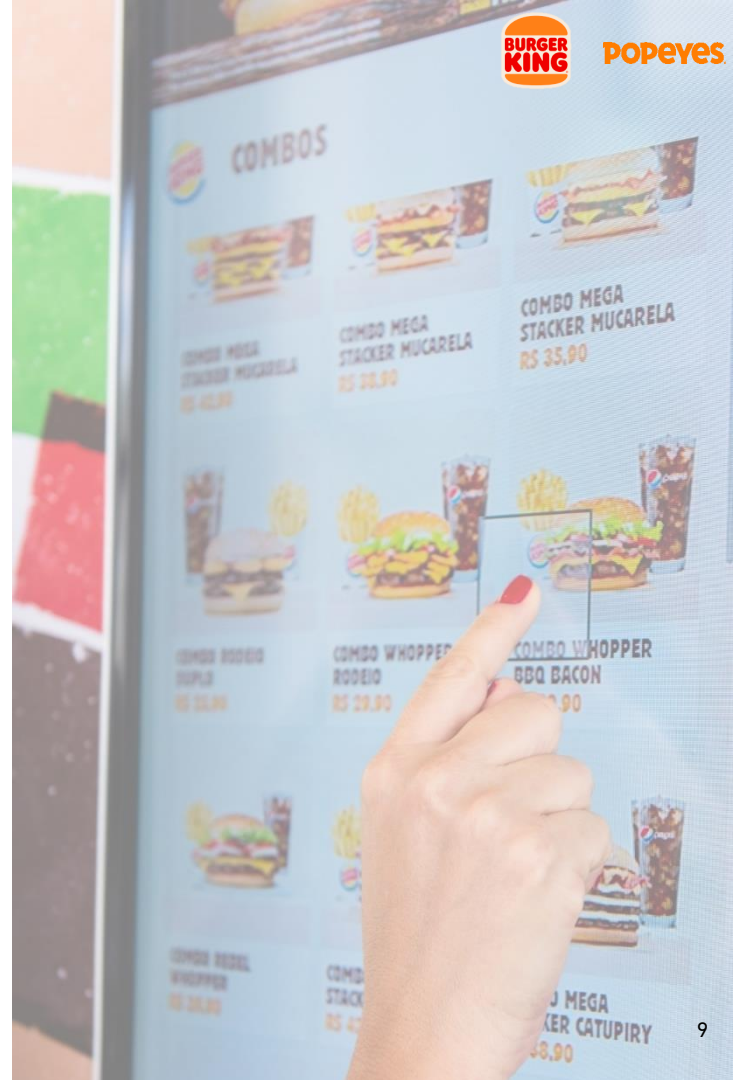
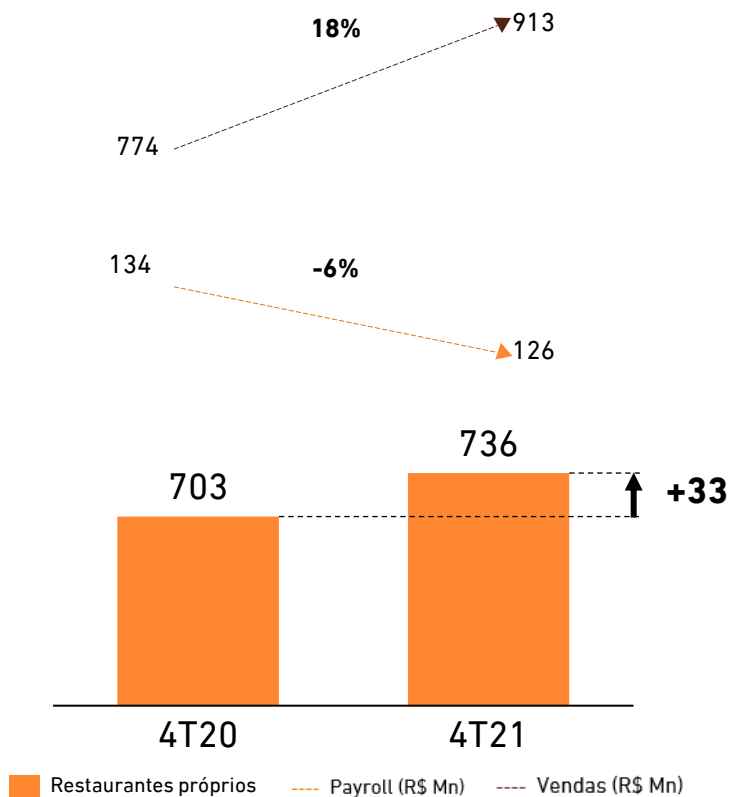
- 3,7 milhões de inscritos
- 10% da venda total da Cia

## E-PAYMENTS

- E-Wallets (AME, PIX, RecargaPay, MercadoPago)
- 5% das vendas da Cia e menor MDR



# Menos fricção, maior eficiência e melhor NPS



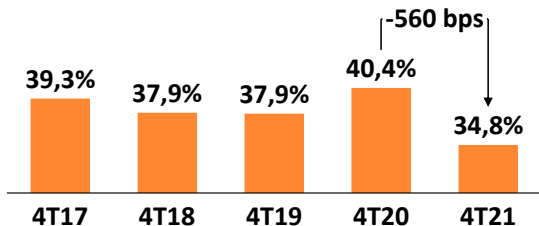
POPEYES

# CMV, DESPESAS COM RESTAURANTES E G&A

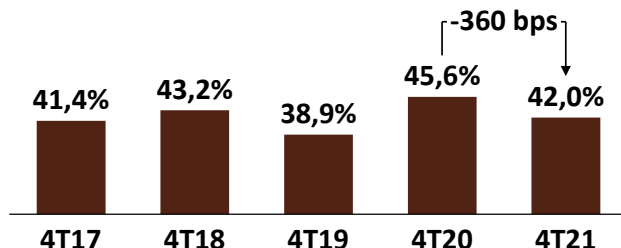


POPEYES

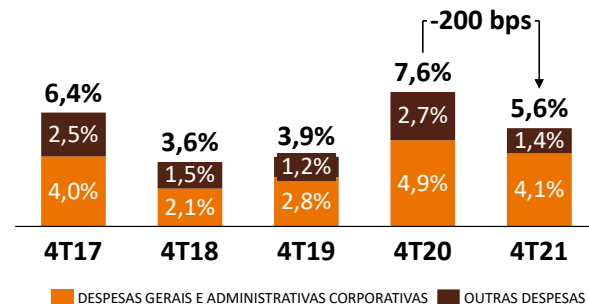
## CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA (% da receita operacional líquida)



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



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



- Evoluções em *revenue management* e renegociações permitem forte avanço na margem bruta
- Forte alavancagem operacional nas linhas de despesas majoritariamente fixas

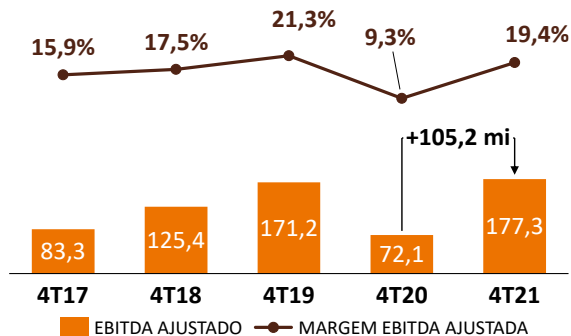


# EBITDA AJUSTADO E LUCRO LÍQUIDO

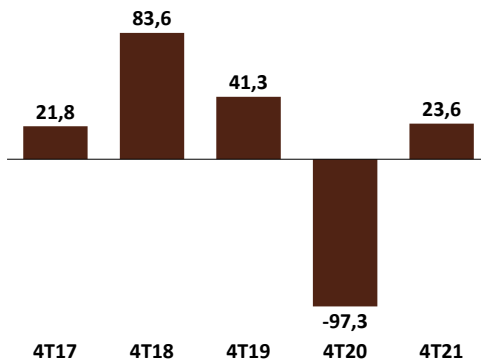


POPEYES

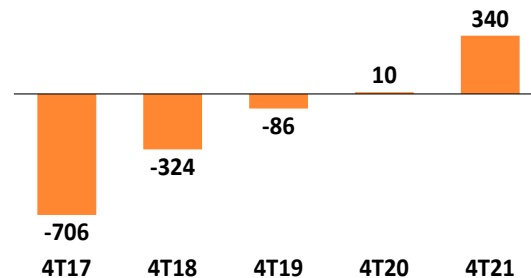
## EBITDA AJUSTADO<sup>1</sup> E MARGEM EBITDA AJUSTADA (R\$ mm e %)



## LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO (R\$ mm)



## ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO (R\$ mm)



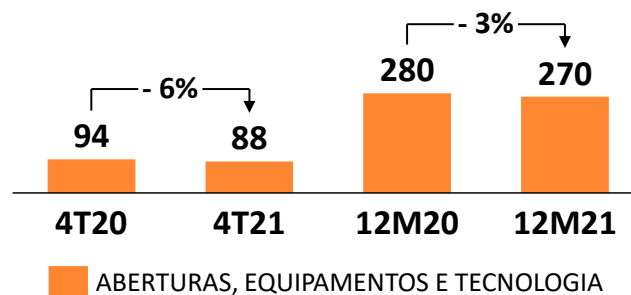
Recuperação de vendas, disciplina no controle das nossas despesas e estratégia de digitalização nos levou a atingir, neste trimestre, o recorde histórico de EBITDA.



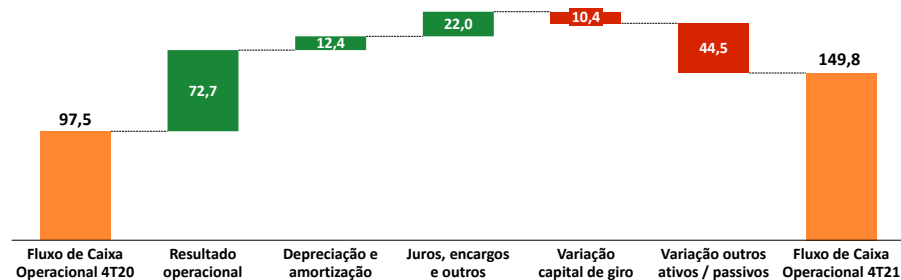
# CAPEX E FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL



## CAPEX (R\$ mm)



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







## NOSSA COMIDA

COMIDA DE VERDADE,  
SEM DESPERDÍCIOS

05

COMPROMISSOS



## NOSSA PEGADA

PLANETA VIVO,  
LIXO NÃO TEM VEZ

06

COMPROMISSOS



## NOSSA GENTE

TODOS BEM VINDOS,  
TODOS CRECEM

05

COMPROMISSOS

## ÉTICA & GOVERNANÇA



Entrega do primeiro compromisso do pilar nossa comida – 100% do óleo reciclado



Início da operação de 5 usinas de energia distribuídas – Outubro 2021



Selo WOB (Women on Board) e equidade salarial - 2021

## Campanha: **Comida de Verdade**



[Clique aqui](#) para assistir a campanha

## Campanha: **Equidade Salarial**



[Clique aqui](#) para assistir a campanha

**1. Transformação digital**

**2. Forte ritmo de expansão**

**3. Eficiência operacional**

**4. Retomada de vendas**



POPEYES

# BK

# BRASIL

**Iuri Miranda**  
CEO

**Gabriel Guimarães**  
CFO e DRI

**Isabella Kato**  
RI

**Rafaela Moura**  
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