

Burger King Brasil



R\$ 2.3bi

Receita líquida
em 2018

66%

Crescimento ao ano
desde 2012

“A Vinci sempre esteve muito próxima na construção desta expansão, através da estruturação de processos e governança importantíssimos para entregarmos o crescimento esperado, e de suporte em decisões de alocação de capital.”

Rafael Espírito Santo - COO da BKBrasil

Fundada em 2011 em JV com a Burger King Corp., para se tornar a master franqueada da marca no Brasil, com direitos exclusivos de desenvolver, operar e sub-franquear lojas da marca no Brasil, Burger King tinha pouco mais de 100 lojas no país. Apesar da presença tímida e subpenetração, a marca era conhecida e valorizada pelo consumidor brasileiro. A Vinci detectou a oportunidade de expandir de forma acelerada, principalmente com a abertura de lojas próprias. Através de capital financeiro, estruturação de processos/governança e modelo de gestão, além de liderança em processos de captação de recursos e decisões de alocação de capital, a Vinci sustentou um plano de expansão agressivo que superou a marca de 800 lojas no país, em 2019 - crescimento bastante superior ao do mercado.

NECESSIDADES DA EMPRESA

- Marca subpenetrada vs. principais competidores no Brasil, porém conhecida pelo consumidor brasileiro;
- Modelo de negócios provado global e nacionalmente;
- Aspectos demográficos como aumento de participação da mulher no mercado de trabalho e do número de domicílios unipessoais impulsionando alimentação fora do lar;
- Alimentação fora do lar ainda subpenetrada no Brasil vs. economias mais desenvolvidas (como % do gasto total com alimentação);
- Oportunidade de acelerar crescimento através de lojas próprias com bons unit economics;

CRIAÇÃO DE VALOR ATRAVÉS DE PE&VC

- Contratação e estruturação do management team do zero
- Implantação do modelo de gestão, alinhando objetivos de longo prazo, plano de remuneração pautado em metas e meritocracia, processos de alocação de capital e controle de custos, etc.
- patrocínio de iniciativas que permitiram maior alcance dos produtos da companhia no público-alvo (cuponagem, revisão da plataforma de sobremesas, plataforma kids, entre outros)
- estruturação de um robusto processo de desenvolvimento de lojas, englobando desde a seleção de sites até comitês de investimento para aprovação final de todas as aberturas
- liderança no processo de captação de mais de R\$ 2 bilhões em dívida/equity para financiar crescimento orgânico e aquisição de franqueados - liderança no processo de aquisição de lojas de franqueados.

RESULTADOS

A BK Brasil foi um projeto greenfield que nasceu sem receitas, com menos de 30 funcionários, e se tornou um dos principais nomes no setor de alimentação fora do lar no Brasil. Foram adicionadas mais de 600 novas lojas no sistema, permitindo que a empresa atingisse a marca relevante de R\$ 2.3bi em Receita Líquida (45% a.a. de crescimento desde 2012) e R\$ 288mm em EBITDA no ano de 2018 (66% a.a. de crescimento desde 2012). Ao final 2018, a BK Brasil contava com mais de 16 mil colaboradores, entre corporativo e lojas, tendo a capacidade de gerar um volume impressionante de empregos em momento adverso da nossa economia.



MATRIZ
São Paulo

GESTOR
Vinci Partners

INFO
www.burgerking.com.br
www.vincipartners.com

INVESTIMENTO
14.07.2011

VALOR INVESTIDO [R\$ MM]
319

FORMA DE AQUISIÇÃO
100% Primária

PARTICIPAÇÃO
(INICIAL/MÁXIMA/ATUAL)
75% / 75% / 8%

DESINVESTIMENTO
18.12.2017

FORMA DE DESINVESTIMENTO
IPO
(participação remanescente de ~8%)

RETORNO
TIR realizada 23.8%
MOIC realizado 3.8