



São Paulo, 14 de agosto, 2018 - A International Meal Company Alimentação S.A. (B3: MEAL3), uma das maiores companhias multimarcas no setor de varejo de alimentação da América Latina, divulga os resultados do segundo trimestre de 2018 (2T18). As informações apresentadas são consolidadas e estão expressas em milhões de reais (R\$), exceto quando indicado de outra forma, e foram elaboradas de acordo com os princípios contábeis adotados no Brasil e as Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS).

DESTAQUES

Receita Líquida
R\$ 397 M no 2T18
(+5,3% vs. 2T17)

EBITDA ajustado
R\$ 35 M no 2T18
(-7% | -1,20p.p.)

Lucro Líquido
R\$ 2,6 M no 2T18
(vs. R\$ 14,9 M no 2T17)

MEAL3 em 29.06.2018
R\$ 7,93

CONTATOS DE RI
José Agote (CFO e Diretor de RI)

Vítor Pini (Diretor de Planejamento Financeiro e RI)
Tel.: +55 (11) 3041-9653

TELECONFERÊNCIA - PORTUGUÊS

15/08/2018
9h00 (Brasília) / 8h00 (US ET)

Webcast: [clique aqui](#)

Tel.:
+55 (11) 3127-4971 / 3728-5971

TELECONFERÊNCIA - INGLÊS

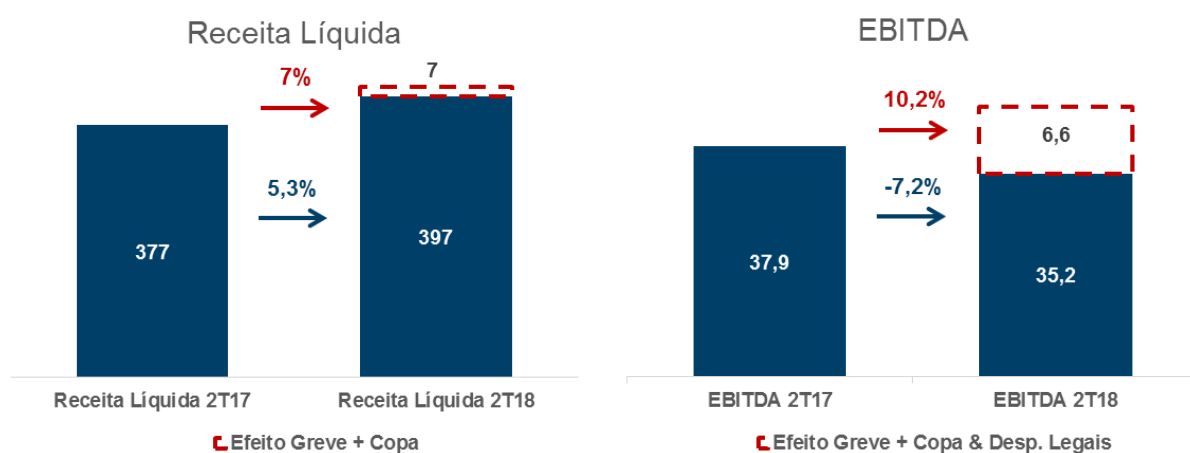
15/08/2018
11h00 (Brasília) / 10h00 (US ET)

Webcast: [clique aqui](#)

Tel.:
+1 (412) 317 6795

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Devemos destacar que os resultados do 2T18 tiveram impactos pontuais no Brasil e nos EUA. No Brasil - especialmente no segmento de rodovias, mas também em shoppings - os resultados foram impactados negativamente pela greve dos caminhoneiros e pela Copa do Mundo; estimamos que os efeitos combinados em receita foram de ~R\$7 milhões (R\$6 milhões nos restaurantes de rodovias e R\$1 milhão em shoppings) e ~R\$5 milhões em EBITDA (R\$4 milhões nos restaurantes de rodovias e R\$0,6 milhão em shoppings). Nos EUA tivemos gastos advocatícios não recorrentes em função de uma disputa legal de ~US\$0,5 milhão. Consequentemente tivemos um impacto total de R\$6,6 milhões em EBITDA, excluindo estes efeitos, o EBITDA teria sido de R\$41,8 milhões, equivalente a um crescimento de 10% vs. 2T17. Em relação à receita, teríamos tido um crescimento consolidado de 7% e no Brasil de 2%.



A receita líquida consolidada atingiu R\$397 milhões, um crescimento de 5,3% vs. 2017, prejudicada pelos efeitos descritos acima.

O EBITDA Ajustado consolidado caiu 7% em comparação ao mesmo período do ano anterior, atingindo R\$ 35 milhões, com redução de 1,20 p.p. nas margens, que atingiram 8,9% no 2T18. A receita líquida atingiu R\$ 397 milhões, com crescimento de 5,3% em relação ao ano anterior. Registramos Lucro líquido de R\$ 3 milhões, contra R\$ 15 milhões no 2T17.

No Brasil, o resultado operacional (incluindo despesas da Holding) caiu 43% vs. 2017 (+ R\$ 4 milhões), atingindo R\$ 5,8 milhões, com uma redução de margens de 1,90 p.p., influenciada principalmente pela greve dos caminhoneiros e pela Copa do Mundo, que estimamos ter impactado os resultados em aproximadamente R\$ 5 milhões. Vale ressaltar o desempenho positivo em Aeroportos, onde o resultado operacional cresceu 219% influenciado pela recuperação tanto em Catering quanto em restaurantes. O mesmo é válido para Shoppings, onde os esforços em eficiência e ajustes de custos levaram a uma melhora de 1,8p.p. na margem e de 15% no resultado operacional.

Nos EUA, houve um aumento no resultado operacional devido ao impacto positivo da taxa de câmbio. As margens operacionais em US\$ foram impactadas por maiores despesas gerais e administrativas, devido a honorários advocatícios. Excluindo-se este evento, as margens teriam ficado estáveis em relação ao ano anterior. No Caribe, o lucro operacional em reais ficou estável em relação ao ano anterior.

O 2T18 também marca uma importante mudança na história da IMC com a assinatura do acordo de associação com a Sapore, estabelecendo as bases para a combinação das duas empresas.

A fusão representa a criação de uma empresa líder nos segmentos de serviços e varejo de alimentos na América Latina, com mais de R\$ 3 bilhões em receitas, R\$ 220 milhões em EBITDA e quase 1,4 mil pontos de venda em todo o Brasil, Colômbia, Panamá, México e EUA.

Sinergias relevantes serão geradas com a fusão;

- **Compras e Custo de Alimentos:** a oportunidade é decorrente de compras centralizadas, resultando na otimização de contratos de compra de fornecedores, no maior poder de barganha e na otimização de SKUs. Em 2017, a IMC (apenas no Brasil) e a Sapore gastaram mais de R\$ 900 milhões em custos de alimentos - excluindo os custos logísticos.

- **Logística, Distribuição, Cadeia de Suprimentos:** a maior parte da logística da IMC é feita internamente, com 3 cozinhas centrais distribuindo produtos em: SP, RJ e Brasília, enquanto a Sapore possui uma rede logística com 7 centros de distribuição localizados em: SP, BA, AM, PR, RS, PE. Assim, a IMC poderá alavancar a rede da Sapore - especialmente fora de SP. Em 2017, a IMC (apenas no Brasil) e a Sapore gastaram mais de R\$ 60 milhões em logística.
- **Despesas Gerais e Administrativas:** otimização da estrutura administrativa, eliminação de áreas redundantes, sistemas e outras despesas. IMC (somente no Brasil) e Sapore gastaram mais de R\$ 160 milhões em despesas gerais e administrativas em 2017.

Além de sinergias, o **compartilhamento de melhores práticas entre as empresas deve acelerar os ganhos de margem na IMC**. Por exemplo, no final de 2017, a IMC iniciou seu projeto de cozinha inteligente visando: i) melhorar a qualidade e a consistência do produto; ii) melhorar a produtividade e reduzir os custos relacionados a desperdícios e pessoal. Tudo isso apoiado no pré-preparo de produtos em cozinhas centrais ou por fornecedores e enviados para os restaurantes, que terão novos equipamentos (fornos combinados). A Sapore tem sido a referência do setor para isso e iniciou este processo há mais de 10 anos, focando em 3 dimensões: i) pessoas: treinamento constante; ii) produto: pré-preparação de produtos feita por uma extensa cadeia de fornecedores; e iii) equipamentos: área de cozinha otimizada, maior produtividade e consistência, e menores despesas com energia. Consequentemente, nossa meta de atingir 10% de margem EBITDA na IMC Brasil pode acontecer mais rapidamente e com menor risco de execução.

A fusão também cria oportunidades importantes de venda cruzada:

- **Cafés/quiosques da IMC em clientes da Sapore:** Abertura de reconhecidas marcas de Cafés/Quiosques da IMC (Brunella, Viena Café, Viena Snacks, V. Café) nos clientes da Sapore. Atualmente, a IMC possui aproximadamente 50 Cafés/Quiosques, enquanto a Sapore possui mais de 1.100 restaurantes em clientes no Brasil.
- **Produtos da IMC vendidos para clientes da Sapore:** A IMC possui uma grande variedade de produtos de confeitaria, doces, salgados e bolos que podem ser vendidos aos clientes da Sapore - a Sapore atende diariamente mais de 1 milhão de pessoas.
- **Expansão da IMC em todo o Brasil:** Acelerar a expansão da IMC em todo o Brasil (por ex.: Olive Garden em todas as maiores capitais), impulsionada pela cadeia de suprimentos e equipes comerciais da Sapore - a Sapore possui 7 centros de distribuição e 10 escritórios comerciais em todo o país.
- **Acelerar o crescimento da Sapore:** i) expansão para o setor da Saúde no Brasil, onde a IMC já está exposta a importantes provedores- os principais Hospitais clientes da IMC: Albert Einstein, Samaritano, AC Camargo, Oswaldo Cruz; e ii) expansão na Colômbia, alavancando a equipe, cadeia de suprimentos e conexões da IMC - a IMC possui 8 operações de Catering na Colômbia; 8 lojas em 3 aeroportos diferentes; e 14 Restaurantes J&C em Shopping Centers.

Além disso, ainda há um grande potencial de crescimento orgânico em todos os segmentos nos quais operamos, a curto e médio prazo. Em especial em relação ao novo segmento que estaremos expostos a partir de agora – Restaurantes corporativos – acreditamos que há muito espaço para expansão:

- O mercado de restaurantes corporativos está crescendo e deve se beneficiar das melhorias na economia e na mão-de-obra formal. O mercado ainda é fragmentado, trazendo uma importante oportunidade de crescimento e consolidação para a Sapore. Ademais, há segmentos a serem explorados, como a saúde, em que a Sapore detém apenas 2% de participação de mercado, em comparação com a participação de mercado geral de 10%.

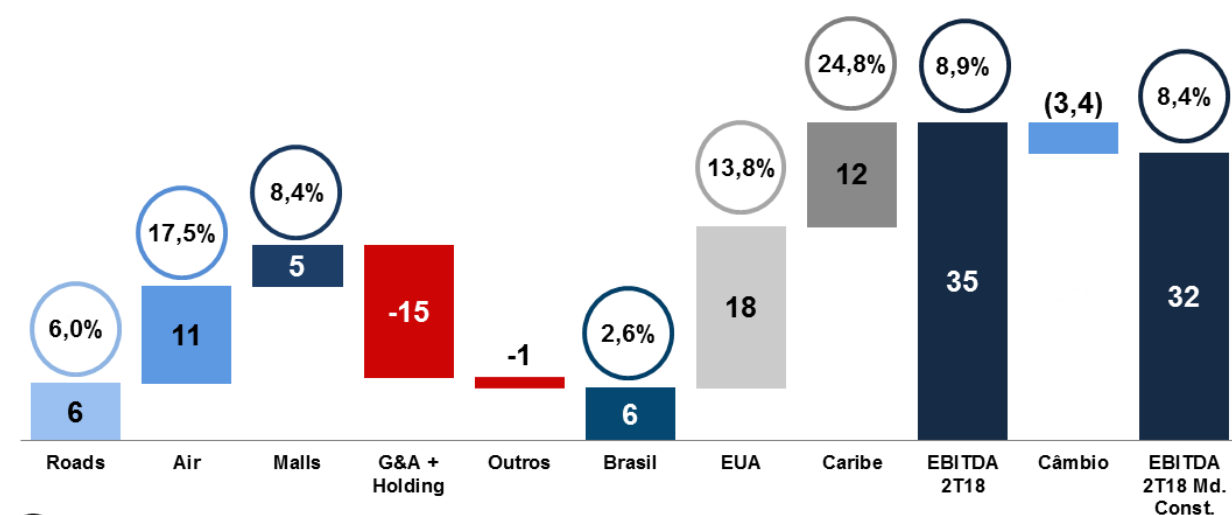
Estamos extremamente otimistas em relação à fusão e às perspectivas da Companhia. Atualmente estamos em fase final de auditoria legal e financeira. Os próximos passos são concluir o protocolo de incorporação, convocar e conduzir a assembléia de acionistas, e lançar a oferta pública de ações. Uma parte importante do processo já foi concluída, que foi a análise e aprovação por parte do Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE.

Em suma, os resultados do segundo trimestre foram impactados principalmente por efeitos específicos no Brasil e EUA, mas continuamos confiantes de que estamos na direção certa e há muito a ser capturado - especialmente agora, com a fusão com a Sapore, que cria uma empresa maior, com potencial para ser ainda mais eficiente.

COMENTÁRIOS SOBRE O DESEMPENHO DA IMC

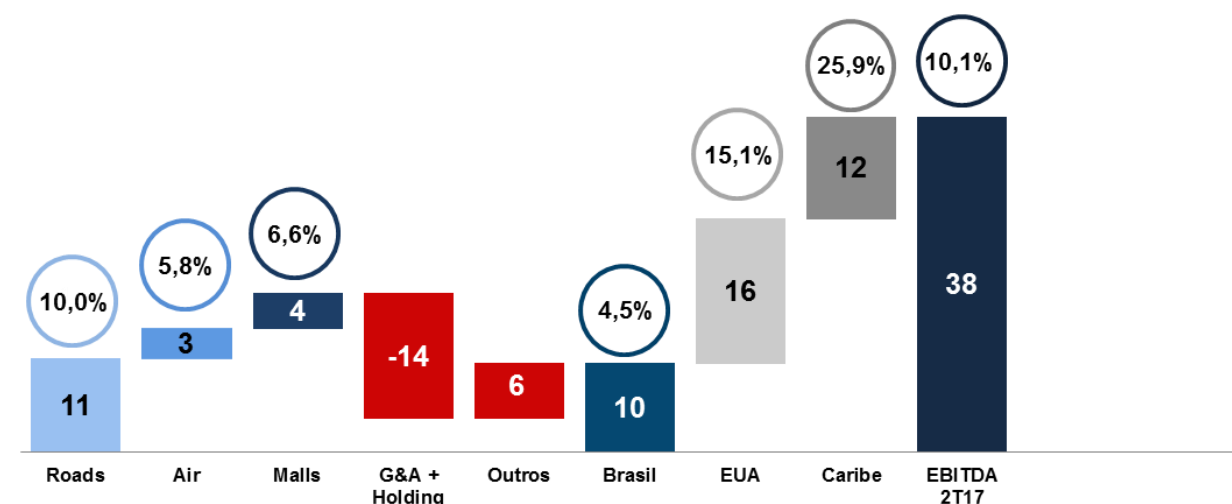
SUMÁRIO DO 2T18

EBITDA Bridge 2T18



○ EBITDA Margin

EBITDA Bridge 2T17

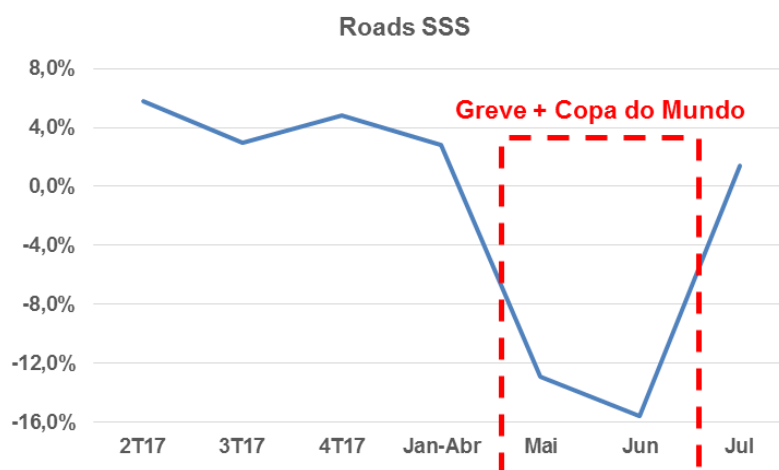


○ EBITDA Margin

No 2T18, o EBITDA Ajustado da IMC caiu 7%, com uma redução de margem de 1,20 p.p., atingindo R\$ 35 milhões em Reais (ou R\$ 32 milhões em moeda constante), com margem de 8,9%.

No Brasil, o resultado operacional foi -R\$ 4 milhões (-43%) em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo R\$ 5,8 milhões, com uma redução de margens de 1,90 p.p. Os resultados foram impactados negativamente pela greve dos caminhoneiros e pela Copa do Mundo – estimamos que o impacto tenha sido da ordem de R\$ 7 milhões em vendas e R\$ 5 milhões no EBITDA. O maior

impacto foi no segmento de Rodovias, já que em maio o tráfego caiu 14% (segundo a ABCR), revertendo a tendência positiva observada nos 11 meses anteriores. Esse impacto resultou em um desempenho de SSS negativo de 11% em restaurantes de Rodovias no trimestre. No entanto, acreditamos que esse foi um impacto específico, já que as vendas em julho voltaram a ser positivas.



Além disso, em termos relativos, os resultados do 2T17 do Brasil também tiveram o impacto positivo de R\$ 6 milhões (em outras receitas) em recuperação de impostos.

Nos EUA, os resultados foram positivamente impactados pela taxa de câmbio no trimestre. Em termos de vendas, o desempenho positivo das novas lojas continua a compensar o SSS negativo. Em termos de margens, os resultados foram impactados negativamente por maiores despesas gerais e administrativas relacionadas a honorários advocatícios na ordem de ~ US\$ 0,5 milhão; se excluirmos isso, as margens teriam ficado estáveis em relação ao ano anterior.

No Caribe, a variação cambial também ajudou o resultado operacional a permanecer estável em relação ao ano anterior. As margens (-1,00 p.p.) foram pressionadas principalmente pelas despesas com pessoal, uma vez que um menor SSS reduziu a diluição dos custos fixos.

RESULTADO CONSOLIDADO

(em milhões de R\$)	2T18	2T17	% AH	2T18 ³	% AH ³	2018	2017	% AH	2018 ³	% AH ³
Receita Líquida	396,7	376,9	5,3%	376,8	0,0%	759,5	727,5	4,4%	735,1	1,0%
Restaurantes e Outros	342,2	327,5	4,5%	322,2	-1,6%	646,7	621,8	4,0%	622,3	0,1%
Postos de Combustível	54,5	49,3	10,4%	54,5	10,4%	112,8	105,8	6,6%	112,8	6,6%
Brasil	220,7	224,0	-1,4%	220,7	-1,4%	465,3	462,7	0,6%	465,3	-0,5%
EUA	129,5	108,4	19,4%	115,2	6,2%	204,1	176,5	15,7%	187,0	4,9%
Caribe	46,5	44,5	4,4%	40,9	-8,1%	90,1	88,4	1,9%	82,7	-7,3%
Custo de Vendas e Serviços	(267,7)	(259,3)	3,2%	(256,8)	-1,0%	(522,1)	(512,7)	1,8%	(508,6)	-0,8%
Mão de Obra Direta	(103,7)	(100,2)	3,4%	(98,5)	-1,7%	(198,6)	(194,6)	2,0%	(192,2)	-1,3%
Refeição	(84,5)	(85,5)	-1,2%	(80,2)	-6,2%	(164,5)	(164,7)	-0,1%	(159,3)	-3,3%
Outros	(22,0)	(20,1)	9,6%	(21,0)	4,9%	(41,2)	(39,0)	5,8%	(40,1)	2,8%
Combustível e Acessórios de Veículos	(44,9)	(40,2)	11,8%	(44,9)	11,8%	(93,3)	(87,1)	7,1%	(93,3)	7,1%
Depreciação e Amortização	(12,6)	(13,4)	-5,5%	(12,1)	-9,7%	(24,5)	(27,3)	-10,4%	(23,8)	-12,9%
Lucro Bruto	129,0	117,5	9,7%	120,0	2,1%	237,4	214,8	10,5%	226,4	5,4%
Margem Bruta (%)	32,5%	31,2%	1,3p.p.	31,8%	0,7p.p.	31,3%	29,5%	1,7p.p.	30,8%	1,3p.p.
Despesas Operacionais	(113,9)	(100,7)	13,1%	(107,4)	6,7%	(220,4)	(203,2)	8,5%	(212,3)	4,5%
Vendas e Operacionais	(45,6)	(43,8)	4,3%	(42,0)	-4,0%	(87,3)	(84,5)	3,3%	(82,8)	-2,0%
Aluguéis de Lojas	(39,5)	(38,1)	3,8%	(37,5)	-1,6%	(74,2)	(71,9)	3,2%	(71,7)	-0,3%
Pré-Aberturas de Lojas	(0,9)	(0,8)	7,3%	(0,9)	10,3%	(3,4)	(1,9)	76,8%	(3,4)	76,5%
Depreciação e Amortização	(6,9)	(7,2)	-3,8%	(6,7)	-7,5%	(13,8)	(15,1)	-8,5%	(13,4)	-10,9%
Amortização de Invest. em J.V.	(0,6)	(0,5)	12,1%	(0,5)	0,0%	(1,1)	(1,0)	7,7%	(1,0)	0,0%
Equivalência Patrimonial	3,5	2,7	29,7%	3,1	15,7%	5,9	4,7	25,7%	5,4	15,5%
Outras receitas (despesas)	(0,5)	7,4	-106,8%	(0,6)	-107,8%	(2,2)	8,4	-125,4%	(2,2)	-126,5%
Gerais e Administrativas	(21,6)	(17,9)	20,6%	(20,6)	15,2%	(40,6)	(36,2)	11,9%	(39,4)	8,7%
Corporativas (Holding) ²	(1,8)	(2,5)	-28,3%	(1,8)	-29,4%	(3,8)	(5,7)	-33,9%	(3,8)	-34,5%
Itens Especiais - Baixa de Ativos	0,0	0,0	-	0,0	-	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Itens Especiais - Outros	(2,9)	(0,7)	312,9%	(2,9)	312,9%	(5,4)	(1,8)	195,4%	(5,4)	195,4%
EBIT	12,2	16,1	-24,4%	9,7	-40,1%	11,5	9,8	na	8,7	na
(+) D&A e Baixa de Ativos	20,1	21,1	-4,5%	19,2	-8,7%	39,4	43,4	-9,3%	38,2	-11,9%
EBITDA	32,3	37,2	-13,1%	28,9	-22,3%	50,9	53,2	-4,3%	46,9	-11,8%
Margem EBITDA (%)	8,2%	9,9%	-1,7p.p.	7,7%	-2,2p.p.	6,7%	7,3%	-0,6p.p.	6,4%	-0,9p.p.
(+) Itens Especiais - Outros	2,9	0,7	-	2,9	-	5,4	1,8	195,4%	5,4	195,4%
EBITDA Ajustado¹	35,2	37,9	-7,2%	31,8	-16,2%	56,3	55,0	2,4%	52,4	-4,8%
Margem EBITDA Ajustada (%)	8,9%	10,1%	-1,2p.p.	8,4%	-1,6p.p.	7,4%	7,6%	-0,1p.p.	7,1%	-0,4p.p.

¹Antes de itens especiais; ² Não alocado em segmentos e países; ³Em moeda constante desde o ano anterior.

A receita líquida totalizou R\$ 396,7 milhões no 2T18, 5,3% acima do 2T17. O desempenho positivo de novas lojas inauguradas no período (no Brasil e nos EUA) compensou o impacto negativo do fechamento líquido de 16 restaurantes (18 dos quais no Brasil), conforme demonstrado na seção "Número de lojas". A receita líquida totalizou R\$ 759,5 milhões no 1S18, um aumento de 4,4% em relação ao 1S17.

O custo com alimentos totalizou R\$ 84,5 milhões, queda de 1,2% em relação ao 2T17, levando a uma melhora de 1,40 p.p. no período.

O custo com mão-de-obra direta totalizou R\$ 103,7 milhões, comparado a R\$ 100,2 milhões no 2T17, uma vez que os ajustes no quadro de funcionários mitigaram as pressões inflacionárias na folha de pagamento, levando a uma melhora de 0,50 p.p. em relação ao 2T17.

O custo com combustível totalizou R\$ 44,9 milhões, aumento de 11,8% em relação ao 2T17, levando a uma redução de 0,70 p.p. em relação ao mesmo período de 2017, como consequência da maior política de descontos, que resultou em um aumento de R\$ 0,5 milhões na margem bruta de combustível.

As despesas de vendas e operacionais foram superiores em R\$ 1,8 milhão no comparativo anual, mas representam uma melhora de 0,10 p.p. em relação ao 2T17.

As despesas de aluguel totalizaram R\$ 39,5 milhões, um aumento de 3,8% em relação ao ano anterior, mas equivalente a uma melhora de 0,10 p.p. no comparativo anual.

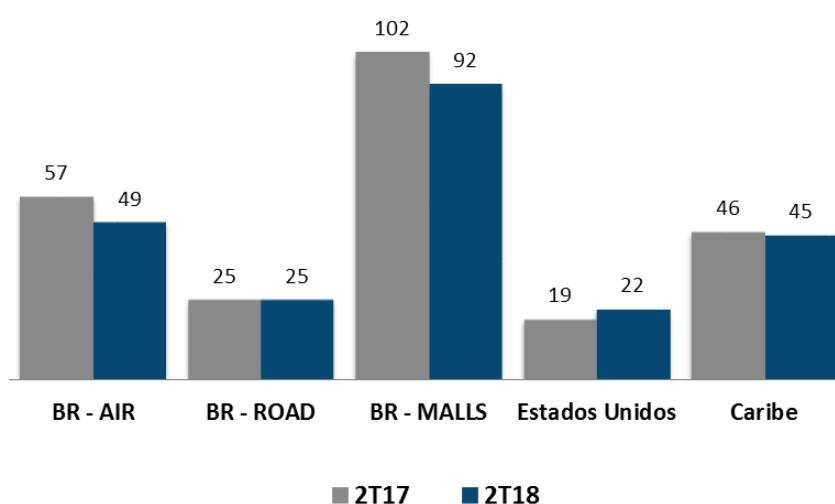
Com relação às despesas gerais e administrativas e às despesas da Holding, o aumento de R\$ 1,2 milhão em relação ao mesmo período do ano anterior reflete maiores despesas G&A nos EUA devido a maiores taxas legais, compensando a redução de custos ocorrida ao longo de 2017.

Outras receitas (despesas) caíram R\$ 7,9 milhões no 2T18 em relação ao 2T17, já que o resultado do 2T17 foi impactado por ~ R\$ 6 milhões em recuperação de impostos.

Em termos gerais, no 2T18 o EBITDA ajustado atingiu R\$ 35,2 milhões, uma queda de 7%. A margem EBITDA ajustada atingiu 8,9%, um decréscimo de 1,20 p.p. na comparação anual. No 1S18, o EBITDA ajustado atingiu R\$ 56,3 milhões, crescimento de 2,4%, com margem de 7,4%.

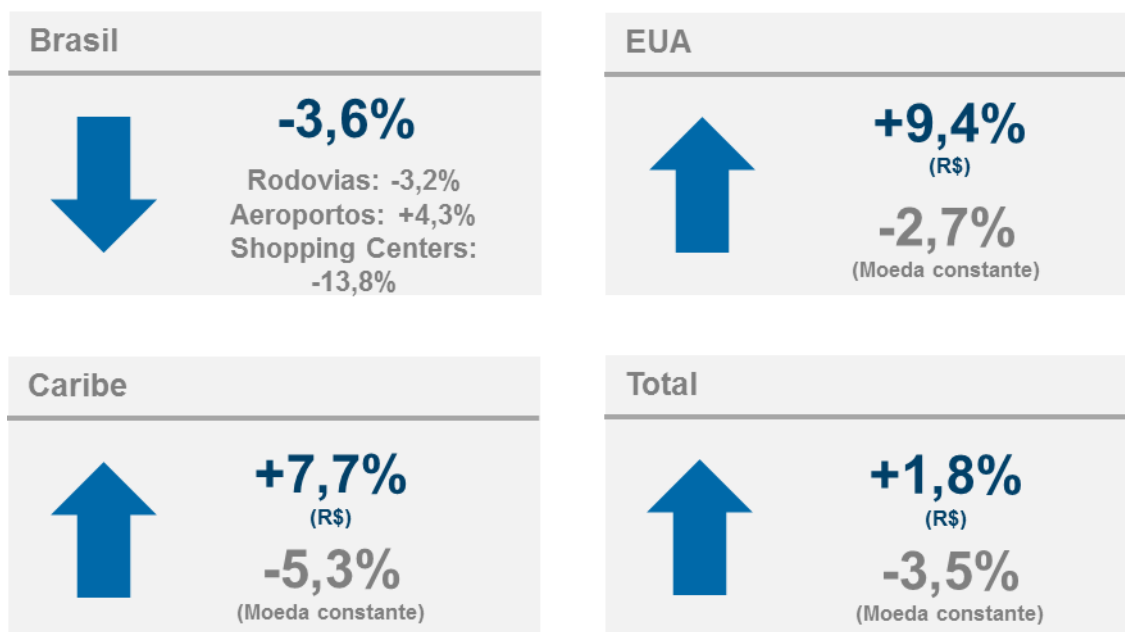
EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE LOJAS

NÚMERO DE LOJAS (final do período)	2T18	2T17	Vs. 2T17	
			Var. (%)	Var. (#)
Brasil	166	184	-9,8%	-18
Aeroportos	49	57	-14,0%	-8
Rodovias	25	25	0,0%	0
Shopping Malls	92	102	-9,8%	-10
Estados Unidos	22	19	15,8%	3
Caribe	45	46	-2,2%	-1
Total Número de Lojas	233	249	-6,4%	-16



Ao final do trimestre, a Companhia contava com 233 lojas, uma redução líquida de 16 lojas em relação ao ano anterior, sendo 18 no Brasil e 1 no Caribe, e 3 novas lojas nos EUA.

VENDAS NAS MESMAS LOJAS (SSS) - 2T18



No 2T18, as vendas nas mesmas lojas apresentaram uma redução de 3,5% em moeda constante ou um crescimento de 1,8% em reais.

No Brasil, a queda de 3,6% nas vendas nas mesmas lojas foi causada por Shopping Centers com 13,7% de desempenho negativo no trimestre e Rodovias com -3,2% - ambos impactados pela greve e Copa do Mundo, parcialmente compensados pelo desempenho positivo de Aeroportos de +4,3% (liderado pelo catering).

O SSS dos EUA em Reais foi de +9,4% e em moeda local ficou em -2,7% no 2T18.

No Caribe, o SSS foi de +7,7% em reais e -5,3% em moeda constante no trimestre, uma vez que o desempenho positivo da Colômbia foi compensado por menores vendas no Panamá, especialmente nos aeroportos em função das reformas, as quais impactaram o fluxo de clientes em nossas lojas.

RESULTADO POR SEGMENTO E REGIÃO GEOGRÁFICA

(em milhões de R\$)	Brasil 2018	EUA 2018	Caribe 2018	Consolidado 2018	% AV	Brasil 2017	EUA 2017	Caribe 2017	Consolidado 2017	% AV	% AH
Receita Líquida	465,3	204,1	90,1	759,5	100,0%	462,7	176,5	88,4	727,5	100,0%	4,4%
Restaurantes e Outros	352,6	204,1	90,1	646,7	85,2%	356,9	176,5	88,4	621,8	85,5%	4,0%
Postos de Combustível	112,8	0,0	0,0	112,8	14,8%	105,8	0,0	0,0	105,8	14,5%	6,6%
Custo de Vendas e Serviços	(355,3)	(124,6)	(42,2)	(522,1)	-68,7%	(359,3)	(112,2)	(41,2)	(512,7)	-70,5%	1,8%
Mão de Obra Direta	(118,4)	(63,0)	(17,1)	(198,6)	-26,1%	(122,8)	(56,1)	(15,7)	(194,6)	-26,8%	2,0%
Refeição	(100,9)	(40,2)	(23,4)	(164,5)	-21,7%	(105,7)	(34,9)	(24,1)	(164,7)	-22,6%	-0,1%
Outros	(27,5)	(12,8)	(1,0)	(41,2)	-5,4%	(27,4)	(10,8)	(0,8)	(39,0)	-5,4%	5,8%
Combustível e Acessórios de Veículos	(93,3)	0,0	0,0	(93,3)	-12,3%	(87,1)	0,0	0,0	(87,1)	-12,0%	7,1%
Depreciação e Amortização	(15,2)	(8,6)	(0,7)	(24,5)	-3,2%	(16,3)	(10,4)	(0,6)	(27,3)	-3,8%	-10,4%
Lucro Bruto	110,1	79,4	47,9	237,4	31,3%	103,4	64,2	47,2	214,8	29,5%	10,5%
Despesas Operacionais¹	(117,9)	(72,8)	(29,7)	(220,4)	-29,0%	(114,4)	(59,8)	(29,0)	(203,2)	-27,9%	8,5%
Vendas e Operacionais	(31,2)	(44,2)	(11,8)	(87,3)	-11,5%	(36,3)	(36,2)	(12,0)	(84,5)	-11,6%	3,3%
Aluguéis de Lojas	(43,0)	(21,4)	(9,8)	(74,2)	-9,8%	(43,2)	(19,2)	(9,4)	(71,9)	-9,9%	3,2%
Pré-Aberturas de Lojas	(2,2)	(1,1)	(0,2)	(3,4)	-0,5%	(1,5)	(0,4)	0,0	(1,9)	-0,3%	76,8%
Depreciação e Amortização	(9,2)	(0,6)	(4,0)	(13,8)	-1,8%	(10,4)	(0,6)	(4,0)	(15,1)	-2,1%	-8,5%
Amortização de Invest. em J.V.	0,0	(1,1)	0,0	(1,1)	-0,1%	0,0	(1,0)	0,0	(1,0)	-0,1%	7,7%
Equivalência Patrimonial	0,0	5,9	0,0	5,9	0,8%	0,0	4,7	0,0	4,7	0,6%	25,7%
Outras receitas (despesas)	(3,3)	0,4	0,7	(2,2)	-0,3%	6,7	1,2	0,6	8,4	1,2%	n/a
Gerais e Administrativas	(25,2)	(10,7)	(4,7)	(40,6)	-5,3%	(23,9)	(8,2)	(4,2)	(36,2)	-5,0%	11,9%
Despesas Corporativas ²	(3,8)			(3,8)	-0,5%	(5,7)			(5,7)	-0,8%	-33,9%
(+) Deprec. e Amortização	24,4	10,3	4,7	39,4	5,2%	26,7	12,0	4,7	43,4	6,0%	-9,3%
Resultado Operacional	16,6	16,9	22,9	56,3	7,4%	15,7	16,5	22,8	55,0	7,6%	2,4%
Itens Especiais - Baixa de Ativos				0,0	0,0%						
Itens Especiais - Outros				(5,4)	-0,7%				(1,8)	-0,3%	195,4%
EBIT	(7,8)	6,6	18,2	11,5	1,5%	(11,0)	4,5	18,1	9,8	1,3%	
(+) D&A e Baixa de Ativos				39,4	5,2%				43,4	6,0%	-9,3%
EBITDA				50,9	6,7%				53,2	7,3%	-4,3%
(+) Itens Especiais				5,4	0,7%				1,8	0,3%	195,4%
EBITDA Ajustado				56,3	7,4%				55,0	7,6%	2,4%

¹antes de itens especiais; ²não alocadas aos resultados dos segmentos

RESULTADOS DAS OPERAÇÕES NO BRASIL

(em milhões de R\$)	2T18	% AV	2T17	% AV	% AH	2018	% AV	2017	% AV	% AH
Receita Líquida	220,7	100,0%	224,0	100,0%	-1,4%	465,3	100,0%	462,7	100,0%	0,6%
Restaurantes e Outros	166,2	75,3%	174,6	78,0%	-4,8%	352,6	75,8%	356,9	77,1%	-1,2%
Postos de Combustível	54,5	24,7%	49,3	22,0%	10,4%	112,8	24,2%	105,8	22,9%	6,6%
Custo de Vendas e Serviços	(170,9)	-77,4%	(174,5)	-77,9%	-2,1%	(355,3)	-76,3%	(359,3)	-77,7%	-1,1%
Mão de Obra Direta	(57,6)	-26,1%	(61,0)	-27,2%	-5,4%	(118,4)	-25,4%	(122,8)	-26,5%	-3,6%
Refeição	(47,2)	-21,4%	(52,1)	-23,3%	-9,4%	(100,9)	-21,7%	(105,7)	-22,8%	-4,5%
Outros	(13,6)	-6,2%	(13,2)	-5,9%	3,2%	(27,5)	-5,9%	(27,4)	-5,9%	0,2%
Combustível e Acessórios de Veículos	(44,9)	-20,4%	(40,2)	-17,9%	11,8%	(93,3)	-20,0%	(87,1)	-18,8%	7,1%
Depreciação e Amortização	(7,6)	-3,4%	(8,1)	-3,6%	-6,6%	(15,2)	-3,3%	(16,3)	-3,5%	-6,8%
Lucro Bruto	49,8	22,6%	49,5	22,1%	0,7%	110,1	23,7%	103,4	22,3%	6,5%
Despesas Operacionais¹	(56,2)	-25,5%	(52,4)	-23,4%	7,2%	(117,9)	-25,3%	(114,4)	-24,7%	3,0%
Vendas e Operacionais	(13,4)	-6,1%	(17,7)	-7,9%	-24,2%	(31,2)	-6,7%	(36,3)	-7,8%	-14,0%
Aluguéis de Lojas	(21,1)	-9,6%	(21,4)	-9,6%	-1,5%	(43,0)	-9,2%	(43,2)	-9,3%	-0,6%
Pré-Aberturas de Lojas	(1,3)	-0,6%	(0,5)	-0,2%	153,8%	(2,2)	-0,5%	(1,5)	-0,3%	48,4%
Depreciação e Amortização	(4,6)	-2,1%	(4,9)	-2,2%	-5,5%	(9,2)	-2,0%	(10,4)	-2,3%	-11,6%
Amortização de Invest. em J.V.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Equivalência Patrimonial	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Outras receitas (despesas) ²	(1,1)	-0,5%	6,3	2,8%	-118,2%	(3,3)	-0,7%	6,7	1,4%	-148,9%
Gerais e Administrativas ²	(12,9)	-5,8%	(11,7)	-5,2%	10,4%	(25,2)	-5,4%	(23,9)	-5,2%	5,5%
Despesas Corporativas ²	(1,8)	-0,8%	(2,5)	-1,1%	-28,3%	(3,8)	-0,8%	(5,7)	-1,2%	-33,9%
(+) Deprec. e Amortização	12,2	5,5%	13,0	5,8%	-6,2%	24,4	5,2%	26,7	5,8%	-8,7%
Resultado Operacional	5,8	2,6%	10,0	4,5%	-42,5%	16,6	3,6%	15,7	3,4%	5,5%
Capex Expansão	15,6	7,1%	4,5	2,0%	244,6%	23,8	5,1%	12,8	2,8%	86,4%
Capex Manutenção	1,3	0,6%	1,4	0,6%	-8,2%	2,8	0,6%	5,6	1,2%	-49,9%
Total Capex	16,9	7,6%	5,9	2,6%	185,1%	26,6	5,7%	18,3	4,0%	45,1%
Res. Operacional - Capex Manut. ³	4,5	77,8%	8,7	86,1%	-8,3%	13,8	83,2%	10,1	64,6%	18,6%

¹ antes de itens especiais; ² não alocadas aos resultados dos segmentos; ³ AV vs. Res. Op.

A receita das operações brasileiras caiu 1,4% no 2T18 (-4,8% em restaurantes e +10,4% em postos de gasolina), resultado do impacto negativo da greve dos caminhoneiros (em maio) e da Copa do Mundo (junho), que reduziram o tráfego principalmente em Rodovias e Shopping Centers, consequentemente pressionando as vendas. A receita dos restaurantes em Rodovias caiu 10,8% (ou R\$ 6,1 milhões), enquanto a receita dos Shopping Centers diminuiu em 9,8% (ou R\$ 5,9 milhões). Estimamos que o impacto combinado da greve e da Copa do Mundo foi de aproximadamente R\$ 7 milhões em vendas e aproximadamente R\$ 5 milhões em Receita Operacional, devido à nossa alta alavancagem operacional.

Em termos de custos e despesas, houve redução de R\$ 3,3 milhões (-1,4%) no custo com pessoal, como consequência da redução do número de funcionários. O custo dos alimentos caiu R\$ 4,9 milhões e Outros Custos (principalmente serviços públicos) aumentaram R\$ 0,4 milhão. Os custos com combustível, como consequência de maiores descontos e maiores vendas, aumentaram em R\$ 4,8 milhões.

Houve também uma melhora de R\$ 4,3 milhões nas despesas com vendas e operacionais (relacionadas à redução do custo de mão-de-obra indireta) e um aumento de R\$ 0,5 milhão nas despesas gerais e administrativas e da Holding combinadas. Outras despesas tiveram um impacto negativo de 3,30 p.p. ou R\$ 7,4 milhões, consequência do resultado positivo no 2T17 de uma recuperação de créditos fiscais no valor aproximado de R\$ 6 milhões.

Dessa forma, as operações brasileiras registraram resultado operacional de R\$ 5,8 milhões no 2T18, uma queda de 43% em relação ao mesmo período do ano anterior, com uma queda de 1,90 pontos percentuais na margem operacional. O resultado operacional no 1S18 atingiu R\$ 16,6 milhões, um aumento de 5,5% em relação ao 1S17, com uma margem operacional de 3,6%, comparado a 3,4% no 1S17.

RESULTADOS DAS OPERAÇÕES NO BRASIL - RODOVIAS

(em milhões de R\$)	2T18	% AV	2T17	% AV	% AH	2018	% AV	2017	% AV	% AH
Receita Líquida	105,2	100,0%	106,2	100,0%	-0,9%	228,8	100,0%	225,9	100,0%	1,3%
Restaurantes e Outros	50,7	48,2%	56,8	53,5%	-10,8%	116,0	50,7%	120,1	53,2%	-3,4%
Postos de Combustível	54,5	51,8%	49,3	46,5%	10,4%	112,8	49,3%	105,8	46,8%	6,6%
Custo de Vendas e Serviços	(92,2)	-87,7%	(88,9)	-83,7%	3,8%	(193,9)	-84,8%	(188,2)	-83,3%	3,1%
Mão de Obra Direta	(21,9)	-20,8%	(22,2)	-20,9%	-1,4%	(45,6)	-19,9%	(45,8)	-20,3%	-0,5%
Refeição	(16,7)	-15,9%	(18,3)	-17,2%	-8,5%	(37,6)	-16,4%	(38,0)	-16,8%	-1,0%
Outros	(5,6)	-5,3%	(5,1)	-4,8%	9,6%	(11,2)	-4,9%	(10,9)	-4,8%	2,6%
Combustível e Acessórios de Veículos	(44,9)	-42,7%	(40,2)	-37,8%	11,8%	(93,3)	-40,8%	(87,1)	-38,5%	7,1%
Depreciação e Amortização	(3,1)	-3,0%	(3,1)	-3,0%	-0,9%	(6,2)	-2,7%	(6,4)	-2,8%	-1,9%
Lucro Bruto	13,0	12,3%	17,3	16,3%	-24,9%	34,9	15,2%	37,7	16,7%	-7,6%
Despesas Operacionais¹	(10,6)	-10,1%	(10,7)	-10,1%	-0,7%	(21,6)	-9,5%	(22,0)	-9,7%	-1,5%
Vendas e Operacionais	(5,5)	-5,2%	(6,1)	-5,7%	-10,0%	(11,2)	-4,9%	(12,4)	-5,5%	-9,9%
Aluguéis de Lojas	(4,3)	-4,1%	(3,5)	-3,3%	24,0%	(8,9)	-3,9%	(7,6)	-3,3%	17,8%
Pré-Aberturas de Lojas	0,0	0,0%	(0,2)	-0,2%	-100,0%	0,0	0,0%	(0,2)	-0,1%	-100,0%
Depreciação e Amortização	(0,8)	-0,7%	(0,8)	-0,8%	-6,6%	(1,6)	-0,7%	(1,8)	-0,8%	-11,9%
(+) Deprec. e Amortização	3,9	3,7%	4,0	3,8%	-2,1%	7,8	3,4%	8,1	3,6%	-4,1%
Resultado Operacional	6,3	6,0%	10,6	10,0%	-40,7%	21,0	9,2%	23,9	10,6%	-12,1%
Capex Expansão	8,9	8,5%	3,1	3,0%	183,2%	12,0	5,2%	4,3	1,9%	181,8%
Capex Manutenção	0,2	0,2%	0,9	0,8%	-74,8%	0,3	0,1%	2,6	1,1%	-87,1%
Total Capex	9,1	8,7%	4,0	3,8%	128,1%	12,3	5,4%	6,8	3,0%	81,0%
Res. Operacional - Capex Manut. ³	6,1	96,6%	9,7	91,9%	4,6%	20,7	98,4%	21,4	89,3%	9,1%

¹Antes de itens especiais; ² Não alocado nos segmentos; ³AV vs. Res. Op.

O resultado operacional do segmento de Rodovias diminuiu 41% no 2T18, com uma piora de 4,0 p.p. nas margens devido principalmente:

- À redução nas vendas (-0,9% vs. 2017 consolidado | -10,8%/R\$ 6,1 milhões em restaurantes e +10,4%/R\$ 5,2 milhões em postos de gasolina), como consequência do menor tráfego devido à greve dos caminhoneiros e à Copa do Mundo, impactando principalmente as vendas nos restaurantes.
- Ao menor ritmo de redução nos custos com alimentos e de pessoal (-8,5% e -1,4%, respectivamente) em relação à redução de vendas dos restaurantes, devido à nossa alta alavancagem operacional.
- Às maiores despesas com combustível (+11,8%), como consequência de maiores vendas e maiores descontos, impactando a margem bruta de combustível em termos percentuais (-1,00 p.p.), mas com impacto positivo em termos nominais: + R\$ 0,5 milhão.
- Ao aumento em outros custos (R\$ 0,5 milhão), principalmente serviços públicos.
- Às maiores despesas com aluguéis (+ R\$ 0,8 milhão), parcialmente compensadas por menores despesas de vendas e operacionais (-R\$ 0,6 milhão).

RESULTADOS DAS OPERAÇÕES NO BRASIL - AEROPORTOS

(em milhões de R\$)	2T18	% AV	2T17	% AV	% AH	2018	% AV	2017	% AV	% AH
Receita Líquida	61,4	100,0%	57,8	100,0%	6,2%	124,0	100,0%	116,1	100,0%	6,8%
Restaurantes e Outros	61,4	100,0%	57,8	100,0%	6,2%	124,0	100,0%	116,1	100,0%	6,8%
Postos de Combustível	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Custo de Vendas e Serviços	(40,6)	-66,2%	(41,8)	-72,3%	-2,8%	(82,6)	-66,6%	(83,2)	-71,7%	-0,7%
Mão de Obra Direta	(19,4)	-31,6%	(20,1)	-34,9%	-3,6%	(39,2)	-31,6%	(40,0)	-34,4%	-2,0%
Refeição	(15,4)	-25,1%	(15,8)	-27,4%	-2,8%	(31,9)	-25,7%	(31,7)	-27,3%	0,7%
Outros	(3,7)	-6,0%	(3,4)	-5,9%	9,1%	(7,3)	-5,9%	(6,8)	-5,9%	7,6%
Combustível e Acessórios de Veículos	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Depreciação e Amortização	(2,1)	-3,4%	(2,4)	-4,2%	-12,9%	(4,2)	-3,4%	(4,7)	-4,1%	-11,4%
Lucro Bruto	20,8	33,8%	16,0	27,7%	29,8%	41,4	33,4%	32,9	28,3%	25,9%
Despesas Operacionais¹	(15,6)	-25,4%	(18,7)	-32,3%	-16,5%	(34,1)	-27,5%	(38,0)	-32,7%	-10,2%
Vendas e Operacionais	(3,3)	-5,3%	(6,0)	-10,5%	-46,2%	(9,3)	-7,5%	(12,4)	-10,7%	-25,1%
Aluguéis de Lojas	(8,9)	-14,5%	(9,0)	-15,6%	-1,3%	(17,9)	-14,5%	(17,9)	-15,4%	0,3%
Pré-Aberturas de Lojas	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	(0,0)	0,0%	-100,0%
Depreciação e Amortização	(3,5)	-5,6%	(3,6)	-6,3%	-4,7%	(6,8)	-5,5%	(7,6)	-6,5%	-10,0%
Amortização de Invest. em J.V.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Equivalência Patrimonial	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Outras receitas (despesas) ²	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Gerais e Administrativas ²	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
(+) Deprec. e Amortização	5,5	9,0%	6,0	10,4%	-8,0%	11,0	8,9%	12,3	10,6%	-10,5%
Resultado Operacional	10,7	17,5%	3,4	5,8%	219,0%	18,3	14,8%	7,3	6,2%	152,6%
Capex Expansão	1,4	2,3%	0,9	1,6%	49,2%	1,8	1,4%	5,0	4,3%	-64,2%
Capex Manutenção	0,1	0,2%	0,3	0,5%	-64,6%	0,1	0,1%	0,8	0,7%	-88,5%
Total Capex	1,5	2,4%	1,2	2,1%	23,2%	1,9	1,5%	5,8	5,0%	-67,7%
Res. Operacional - Capex Manut. ³	10,6	99,1%	3,1	91,8%	7,3%	18,2	99,5%	6,4	88,3%	11,1%

¹antes de itens especiais; ²não alocadas aos resultados dos segmentos; ³AV vs. Res. Op.

O resultado operacional do segmento brasileiro de Aeroportos alcançou R\$ 10,7 milhões no 2T18, um aumento de 219% em relação ao mesmo período do ano anterior, com um acréscimo de 11,70 p.p. nas margens, principalmente devido:

- Ao aumento de +6,2% na receita, já que o faturamento positivo em mesmas lojas de catering compensou menores vendas nas mesmas lojas de restaurantes.
- À redução no custo de pessoal (-R\$ 0,7 milhão, melhora de 3,30 p.p.).
- À redução no custo com alimentos (-R\$ 0,4 milhão, melhora de 2,30 p.p.).
- À redução nas despesas de vendas e operacionais (-R\$ 2,8 milhões - uma melhora de 5,20 p.p., como resultado do menor custo indireto com pessoal).
- À diluição das despesas de aluguel devido a maiores vendas (uma melhora de 1,10 p.p.).

RESULTADOS DAS OPERAÇÕES NO BRASIL - SHOPPING CENTERS

(em milhões de R\$)	2T18	% AV	2T17	% AV	% AH	2018	% AV	2017	% AV	% AH
Receita Líquida	54,1	100,0%	60,0	100,0%	-9,8%	112,5	100,0%	120,7	100,0%	-6,8%
Restaurantes e Outros	54,1	100,0%	60,0	100,0%	-9,8%	112,5	100,0%	120,7	100,0%	-6,8%
Postos de Combustível	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Custo de Vendas e Serviços	(38,1)	-70,4%	(43,8)	-73,1%	-13,1%	(78,7)	-69,9%	(87,9)	-72,9%	-10,5%
Mão de Obra Direta	(16,4)	-30,2%	(18,6)	-31,1%	-12,2%	(33,6)	-29,9%	(37,0)	-30,7%	-9,2%
Refeição	(15,0)	-27,8%	(17,9)	-29,9%	-16,1%	(31,4)	-27,9%	(36,0)	-29,9%	-12,8%
Outros	(4,3)	-8,0%	(4,7)	-7,9%	-8,0%	(8,9)	-7,9%	(9,6)	-8,0%	-7,7%
Combustível e Acessórios de Veículos	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Depreciação e Amortização	(2,4)	-4,4%	(2,6)	-4,3%	-7,8%	(4,7)	-4,2%	(5,2)	-4,3%	-8,8%
Lucro Bruto	16,0	29,6%	16,2	26,9%	-0,8%	33,8	30,1%	32,8	27,1%	3,2%
Despesas Operacionais¹	(14,2)	-26,3%	(15,2)	-25,3%	-6,4%	(29,9)	-26,5%	(31,5)	-26,1%	-5,2%
Vendas e Operacionais	(4,7)	-8,7%	(5,6)	-9,3%	-15,9%	(10,7)	-9,5%	(11,5)	-9,5%	-6,5%
Aluguéis de Lojas	(7,9)	-14,6%	(8,9)	-14,9%	-11,7%	(16,1)	-14,3%	(17,8)	-14,7%	-9,4%
Pré-Aberturas de Lojas	(1,3)	-2,3%	(0,3)	-0,4%	401,5%	(2,2)	-2,0%	(1,2)	-1,0%	83,7%
Depreciação e Amortização	(0,4)	-0,8%	(0,5)	-0,8%	-10,4%	(0,8)	-0,7%	(1,0)	-0,9%	-22,1%
Amortização de Invest. em J.V.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Equivalência Patrimonial	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Outras receitas (despesas) ²	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Gerais e Administrativas ²	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
(+) Deprec. e Amortização	2,8	5,1%	3,0	5,0%	-8,2%	5,5	4,9%	6,2	5,2%	-11,0%
Resultado Operacional	4,6	8,4%	4,0	6,6%	15,0%	9,5	8,4%	7,5	6,2%	26,7%
Capex Expansão	5,3	9,8%	0,5	0,8%	1074,3%	10,0	8,9%	3,6	3,0%	181,5%
Capex Manutenção	1,0	1,8%	0,3	0,4%	264,7%	2,4	2,1%	2,2	1,8%	9,4%
Total Capex	6,3	11,6%	0,7	1,2%	774,5%	12,4	11,0%	5,7	4,7%	116,7%
Res. Operacional - Capex Manut. ³	3,6	78,9%	3,7	93,3%	-14,5%	7,1	75,2%	5,3	71,3%	3,9%

¹Antes de itens especiais; ² Não alocado nos segmentos; ³AV vs. Res. Op.

O resultado operacional do segmento de Shopping Centers aumentou em R\$ 0,6 milhão no 2T18, totalizando R\$ 4,6 milhões, com melhora de 1,80 p.p. nas margens, principalmente em função:

- i) da diminuição de 9,8% nas vendas, como consequência do fechamento líquido de 10 lojas, combinado com uma redução de 13,8% no SSS (impactado pela greve e Copa do Mundo), que foram parcialmente compensados pelo desempenho positivo dos novos Restaurantes Olive Garden. O impacto negativo nas vendas foi compensado pela melhora em:
- ii) custo de pessoal -R\$ 2,3 milhões (+0,80 p.p.), custo com alimentos -R\$ 2,9 milhões (+2,10 p.p.), despesas de vendas e operacionais -R\$ 0,9 milhão (+0,60 p.p.) e despesas com aluguel -R\$ 1,0 milhão (+0,30 p.p.).

RESULTADOS DAS OPERAÇÕES NOS EUA

(em milhões de US\$)	2T18	% AV	2T17	% AV	% AH	2018	% AV	2017	% AV	% AH
Receita Líquida	35,7	100,0%	33,7	100,0%	6,1%	58,6	100,0%	55,3	100,0%	5,9%
Restaurantes e Outros	35,7	100,0%	33,7	100,0%	6,1%	58,6	100,0%	55,3	100,0%	5,9%
Postos de Combustível	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Custo de Vendas e Serviços	(20,7)	-58,0%	(19,9)	-59,2%	3,9%	(36,0)	-61,4%	(35,2)	-63,7%	2,2%
Mão de Obra Direta	(10,3)	-28,8%	(9,7)	-28,9%	5,6%	(18,2)	-31,1%	(17,6)	-31,8%	3,5%
Refeição	(7,0)	-19,5%	(6,6)	-19,7%	4,8%	(11,6)	-19,7%	(10,9)	-19,8%	5,7%
Outros	(2,2)	-6,1%	(2,0)	-6,0%	8,0%	(3,7)	-6,3%	(3,4)	-6,1%	8,7%
Combustível e Acessórios de Veículos	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Depreciação e Amortização	(1,3)	-3,6%	(1,5)	-4,6%	-15,6%	(2,5)	-4,3%	(3,3)	-5,9%	-23,6%
Lucro Bruto	15,0	42,0%	13,7	40,8%	9,3%	22,6	38,6%	20,1	36,3%	12,6%
Despesas Operacionais¹	(11,7)	-32,7%	(10,5)	-31,1%	11,8%	(21,1)	-36,0%	(18,8)	-33,9%	12,4%
Vendas e Operacionais	(7,2)	-20,0%	(6,2)	-18,5%	15,1%	(12,8)	-21,8%	(11,4)	-20,5%	12,7%
Aluguéis de Lojas	(3,7)	-10,3%	(3,7)	-11,0%	-0,7%	(6,2)	-10,5%	(6,0)	-10,9%	2,4%
Pré-Aberturas de Lojas	0,1	0,4%	(0,1)	-0,3%	-241%	(0,3)	-0,6%	(0,1)	-0,2%	145,2%
Depreciação e Amortização	(0,1)	-0,3%	(0,1)	-0,3%	-3,7%	(0,2)	-0,3%	(0,2)	-0,3%	-7,3%
Amortização de Invest. em J.V.	(0,2)	-0,4%	(0,2)	-0,5%	0,0%	(0,3)	-0,5%	(0,3)	-0,6%	0,0%
Equivalência Patrimonial	1,0	2,7%	0,8	2,5%	15,4%	1,7	2,9%	1,5	2,7%	15,3%
Outras receitas (despesas)	0,1	0,2%	0,3	0,8%	-76,3%	0,1	0,2%	0,4	0,7%	-68,7%
Gerais e Administrativas	(1,8)	-5,0%	(1,3)	-3,8%	39,7%	(3,1)	-5,3%	(2,6)	-4,6%	20,6%
(+) Deprec. e Amortização	1,5	4,3%	1,8	5,3%	-13,6%	3,0	5,1%	3,8	6,8%	-20,9%
Resultado Operacional	4,9	13,6%	5,1	15,1%	-3,8%	4,5	7,7%	5,1	9,3%	-11,6%
Capex Expansão	0,4	1,2%	0,2	0,6%	106,5%	1,2	2,1%	0,5	0,9%	136,6%
Capex Manutenção	0,2	0,7%	0,1	0,3%	120,1%	0,4	0,6%	0,2	0,4%	76,2%
Total Capex	0,7	1,9%	0,3	0,9%	111,3%	1,6	2,7%	0,7	1,3%	119,9%
Res. Operacional - Capex Manutenção²	4,6	95,0%	5,0	97,8%	-2,8%	4,2	92,2%	4,9	96,1%	-3,9%

¹Antes de itens especiais; ²AV vs. Res. Op.

A operação nos Estados Unidos é composta principalmente pela Margaritaville e atualmente conta com 22 restaurantes. Os comentários abaixo (bem como a tabela acima) estão expressos em moeda local (US\$) para explicar melhor os resultados da região, eliminando o impacto da variação cambial. É importante salientar que os restaurantes nos EUA estão localizados principalmente em "destinos de verão" e, portanto, a maior parte da rentabilidade está concentrada no segundo e terceiro trimestres.

A receita líquida totalizou US\$ 35,7 milhões no 2T18, um aumento de 6,1% em relação ao mesmo período do ano anterior, devido ao desempenho positivo dos restaurantes recém-inaugurados, que compensaram o impacto da queda nas vendas nas mesmas lojas (-2,7%).

As margens operacionais (-1,50 p.p., em US\$) foram impactadas por maiores despesas gerais e administrativas relacionadas a honorários advocatícios de ~ US\$ 0,5 milhão. Excluindo esse efeito, a margem operacional teria sido estável em relação ao 2T17.

As maiores despesas de marketing (despesas de vendas e operacionais) estão relacionadas ao aumento dos esforços de marketing para reverter a tendência de vendas nas mesmas lojas. Tal efeito foi totalmente compensado pela maior eficiência nos custos de pessoal e de alimentos, e despesas de aluguel.

RESULTADOS DAS OPERAÇÕES NO CARIBE

(em milhões de R\$)	2T18	% AV	2T17	% AV	% AH	2T18 ²	% AV ²	% AH ²	2018	2017	% AH	2018 ²	% AV ²	% AH ²
Receita Líquida	46,5	100,0%	44,5	100,0%	4,4%	40,9	100,0%	-8,1%	90,1	88,4	1,9%	82,7	100,0%	-6,4%
Restaurantes e Outros	46,5	100,0%	44,5	100,0%	4,4%	40,9	100,0%	-8,1%	90,1	88,4	1,9%	82,7	100,0%	-6,4%
Postos de Combustível	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Custo de Vendas e Serviços	(21,9)	-47,0%	(20,7)	-46,5%	5,7%	(19,2)	-46,9%	-7,3%	(42,2)	(41,2)	2,5%	(38,7)	-46,7%	-6,1%
Mão de Obra Direta	(8,9)	-19,1%	(7,9)	-17,8%	12,0%	(7,8)	-19,0%	-1,9%	(17,1)	(15,7)	9,3%	(15,7)	-19,0%	0,0%
Refeição	(12,1)	-26,0%	(12,0)	-27,0%	0,5%	(10,6)	-26,0%	-11,7%	(23,4)	(24,1)	-3,0%	(21,4)	-25,9%	-11,0%
Outros	(0,5)	-1,1%	(0,4)	-0,9%	30,1%	(0,5)	-1,1%	12,8%	(1,0)	(0,8)	26,3%	(0,9)	-1,1%	14,1%
Combustível e Acessórios de Veículo	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Depreciação e Amortização	(0,4)	-0,8%	(0,3)	-0,7%	14,8%	(0,3)	-0,8%	1,1%	(0,7)	(0,6)	13,8%	(0,7)	-0,8%	4,5%
Lucro Bruto	24,6	53,0%	23,8	53,5%	3,4%	21,7	53,1%	-8,9%	47,9	47,2	1,4%	44,1	53,3%	-6,6%
Despesas Operacionais¹	(15,5)	-33,2%	(14,6)	-32,9%	5,6%	(13,6)	-33,3%	-7,0%	(29,7)	(29,0)	2,2%	(27,3)	-33,0%	-6,1%
Vendas e Operacionais	(6,3)	-13,6%	(6,0)	-13,6%	4,6%	(5,5)	-13,5%	-8,2%	(11,8)	(12,0)	-1,3%	(10,8)	-13,1%	-9,7%
Aluguéis de Lojas	(5,1)	-11,0%	(4,7)	-10,6%	8,2%	(4,5)	-11,1%	-4,2%	(9,8)	(9,4)	3,8%	(9,0)	-10,9%	-4,2%
Pré-Aberturas de Lojas	(0,2)	-0,3%	0,0	0,0%	0,0%	(0,1)	-0,3%	0,0%	(0,2)	0,0	0,0%	(0,1)	-0,2%	0,0%
Depreciação e Amortização	(2,0)	-4,2%	(2,0)	-4,5%	-1,3%	(1,7)	-4,3%	-13,0%	(4,0)	(4,0)	-1,8%	(3,6)	-4,4%	-9,6%
Amortização de Invest. em J.V.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Equivalência Patrimonial	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Outras receitas (despesas)	0,4	0,9%	0,3	0,6%	60,5%	0,4	0,9%	42,0%	0,7	0,6	24,2%	0,7	0,8%	14,3%
Gerais e Administrativas	(2,3)	-5,0%	(2,2)	-4,8%	9,1%	(2,1)	-5,0%	-4,6%	(4,7)	(4,2)	12,4%	(4,3)	-5,2%	3,0%
(+) Depreciação e Amortização	2,3	5,0%	2,3	5,2%	1,0%	2,1	5,1%	-11,0%	4,7	4,7	0,4%	4,3	5,2%	-7,7%
Resultado Operacional	11,5	24,8%	11,5	25,9%	0,0%	10,2	24,8%	-11,7%	22,9	22,8	0,2%	21,1	25,5%	-7,5%
Capex Expansão	0,2	0,5%	0,0	0,0%	4797,9%	0,2	0,5%	4208,8%	4,6	0,4	995,6%	4,2	5,1%	906,1%
Capex Manutenção	0,4	0,8%	0,2	0,3%	137,6%	0,3	0,8%	109,0%	0,7	1,4	-45,2%	0,7	0,8%	-49,7%
Total Capex	0,6	1,2%	0,2	0,4%	271,0%	0,5	1,2%	226,4%	5,4	1,8	201,3%	4,9	6,0%	176,7%
Res. Operacional - Capex Manutenção³	11,1	96,9%	11,4	98,7%	-1,8%	9,8	96,9%	-13,3%	22,1	21,5	3,1%	20,4	96,8%	-4,8%

¹Antes de itens especiais; ² em moeda constante desde o ano anterior; ³AV vs. Res. Op.

As informações da tabela acima estão apresentadas em reais em moeda constante (utilizando a taxa cambial de 2017 para converter os resultados de 2018 e 2017), a fim de eliminar o efeito da variação cambial. Os comentários abaixo referem-se aos números do 2T18 em moeda constante.

A receita líquida atingiu R\$ 40,9 milhões, uma queda de 8,1% em relação ao mesmo período do ano passado, como resultado de um desempenho mais fraco do SSS no Panamá (Aeroportos - principalmente devido às reformas que afetaram o fluxo de tráfego em nossos restaurantes - e Shopping Centers) e redução líquida de 1 loja, que compensaram o desempenho positivo na Colômbia (principalmente catering).

Como consequência das menores vendas, houve uma menor diluição de custos de pessoal (-1,20 p.p.), despesas com aluguéis (-0,50 p.p.) e despesas gerais e administrativas (-0,20 p.p.).

O foco na excelência operacional mitigou esses impactos com uma melhora no custo com alimentos de 1,10 p.p.

O resultado operacional totalizou R\$ 10,2 milhões no 2T18, uma queda de 10,2% em relação ao 2T17, com uma margem operacional de 24,8%, contra 25,9% no 2T17.

EBITDA AJUSTADO E MARGEM AJUSTADA

RECONCILIAÇÃO DO EBITDA

(em milhões de R\$)

	2T18	2T17	AH (%)	2018	2017	AH (%)
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO	2,6	14,9	-82,6%	(3,8)	(2,2)	n.a.
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	6,8	(1,1)	n.a.	12,0	9,0	33,3%
(+) Resultado Financeiro	2,8	2,3	21,2%	3,3	3,0	13,0%
(+) D&A e Baixa de Ativos	19,6	20,6	-4,9%	38,3	42,4	-9,7%
(+) Amortização de Investimento em Joint Venture	0,6	0,5	12,1%	1,1	1,0	7,7%
EBITDA	32,3	37,2	-13,1%	50,9	53,2	-4,2%
(+) Despesas com Itens Especiais	2,9	0,7	312,9%	5,4	1,8	195,4%
EBITDA Ajustado	35,2	37,9	-7,1%	56,3	55,0	2,4%
<i>EBITDA / Receita Líquida</i>	<i>8,2%</i>	<i>9,9%</i>		<i>6,7%</i>	<i>7,3%</i>	
<i>EBITDA Ajustado / Receita Líquida</i>	<i>8,9%</i>	<i>10,1%</i>		<i>7,4%</i>	<i>7,6%</i>	

O EBITDA Ajustado da Companhia, excluindo itens extraordinários, atingiu R\$ 35,2 milhões no 2T18, com margem EBITDA ajustada de 8,9% vs. 10,1% no 2T17. Os itens extraordinários referem-se ao provisionamento do plano de compra de ações, sem impacto no caixa.

RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E LUCRO LÍQUIDO

A Companhia registrou um resultado financeiro líquido de R\$ 2,8 milhões, comparado a R\$ 2,3 milhões no 2T17.

Os impostos sobre a renda (corrente e diferido) totalizaram uma despesa de R\$ 6,8 milhões no 2T18, contra uma reversão de R\$ 1,1 milhão no 2T17.

A Companhia registrou um lucro líquido de R\$ 2,6 milhões no 2T18, comparado a um lucro líquido de R\$ 14,9 milhões no 2T17.

INFORMAÇÕES SELECIONADAS DO FLUXO DE CAIXA

ATIVIDADES OPERACIONAIS

Reconciliação do EBITDA ao FCO (em milhões de R\$)	2T18	2T17	Var. (%)	2018	2017	Var. (%)
EBITDA Ajustado	35,2	37,9	-7,2%	56,3	55,0	2,4%
Itens Especiais	(2,9)	(0,7)	n.a.	(5,4)	(1,8)	n.a.
(+/-) Outros Impactos Não Caixa na DRE	(3,9)	(3,5)		(4,5)	10,4	
(+/-) Capital de Giro	(11,0)	3,6		(21,2)	(19,3)	
Caixa Operacional Impostos e Capex Manutenção	17,4	37,3	-53,3%	25,2	44,3	-43,1%
(-) Impostos Pagos	(0,8)	(3,1)		(2,4)	(10,1)	
(-) Capex Manutenção	(3,7)	(2,0)		(6,7)	(7,9)	
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades Operacionais	12,9	32,3	-60,0%	16,1	26,3	-38,7%
Caixa Líquido Operacional/EBITDA Ajustado	36,7%	85,1%	-48,4 p.p.	28,6%	47,8%	-19,2 p.p.

O fluxo de caixa operacional totalizou um valor positivo de R\$ 12.9 milhões no 2T18 (comparado a R\$ 32,3 milhões no 2T17), impactado principalmente pela maior necessidade de capital de giro relacionada a bonus anuais e pagamentos de contingências, além de maiores investimentos em manutenção. A relação fluxo de caixa operacional líquido/EBITDA ajustado atingiu 37% no 2T18, contra 85% no 2T17.

ATIVIDADES DE INVESTIMENTO

(em milhões de R\$)	2T18	2T17	AH (%)	2018	2017	AH (%)
Adições de Imobilizado	(21,0)	(5,6)	277,8%	(35,5)	(21,3)	66,7%
Adições a Ativos Intangíveis	(0,5)	(2,2)	n.a.	(4,8)	(2,2)	115,0%
(=) Total Investido (CAPEX)	(21,5)	(7,7)	178,4%	(40,3)	(23,5)	71,2%
Pagamento de Aquisições	(1,6)	(4,5)	n.a.	(3,6)	(4,6)	-22,4%
Dividendos Recebidos	3,1	2,6	17,7%	6,3	4,4	42,3%
Total de Investimentos	(20,0)	(9,6)	107,8%	(37,5)	(23,7)	na

CAPEX (em milhões de R\$)	2T18	2T17	AH (%)	2018	2017	AH (%)
Expansão						
Operações do Brasil	15,6	4,5	244,6%	23,8	12,8	86,4%
Brasil - Air	1,4	0,9	49,2%	1,8	5,0	-64,2%
Brasil - Roads	8,9	3,1	183,2%	12,0	4,3	181,8%
Brasil - Malls	5,3	0,5	1074,3%	10,0	3,6	181,5%
Operações dos EUA	1,5	0,7	132,5%	4,3	1,7	158,3%
Operações do Caribe	0,2	0,0	4797,9%	4,6	0,4	995,6%
Corporativo	0,5	0,5	1,5%	0,8	0,7	14,7%
Total de Investimentos em Expansão	17,9	5,7	213,0%	33,6	15,6	115,3%

Manutenção						
Operações do Brasil	1,3	1,4	-8,2%	2,8	5,6	-49,9%
Brasil - Air	0,1	0,3	-64,6%	0,1	0,8	-88,5%
Brasil - Roads	0,2	0,9	-74,8%	0,3	2,6	na
Brasil - Malls	1,0	0,3	264,7%	2,4	2,2	9,4%
Operações dos EUA	0,9	0,4	147,7%	1,2	0,6	92,3%
Operações do Caribe	0,4	0,2	137,6%	0,7	1,4	-45,2%
Corporativo	1,2	0,1	1290,6%	1,9	0,4	426,0%
Total de Investimentos em Manutenção	3,7	2,0	85,7%	6,7	7,9	-15,6%
Total de Investimentos em Capex	21,5	7,7	180,2%	40,3	23,5	71,2%

Com relação ao CAPEX de expansão, no 2T18 a IMC investiu principalmente em novas lojas ou para aumentar a capacidade de lojas existentes. No caso das Rodovias, o Capex de expansão refere-se à nova loja a ser lançada (no 4T18) em SP - Rod. Castelo Branco; e em relação aos Shopping Centers, o Capex de expansão refere-se ao novo restaurante Olive Garden, aberto em agosto.

ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO

O fluxo de caixa de financiamento da Companhia no 2T18 foi afetado principalmente pelo pagamento de dívida no valor de R\$ 16,7 milhões.

(em milhões de R\$)	2T18	2T17	HA (%)	2018	2017	HA (%)
Pagamento de Dividendos	(0,9)	0,0	n.a.	(0,9)	0,0	n.a.
Ações em Tesouraria	0,2	(7,5)	-102,8%	0,4	(5,6)	-108,0%
Novos Empréstimos	0,0	0,0	n.a.	(0,0)	0,0	n.a.
Amortização de Empréstimos	(16,7)	(15,0)	11,4%	(24,2)	(33,3)	-27,3%
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Financiamento	(17,4)	(22,5)	-22,7%	(24,7)	(38,9)	-36,6%

DÍVIDA LÍQUIDA

A Companhia encerrou o 2T18 com uma dívida líquida de R\$ 57,1 milhões, incluindo caixa, equivalentes de caixa e investimentos de curto prazo, bem como *sellers finance* e contratos firmados com os atuais operadores das concessões em aeroportos privados.

Em milhões de R\$	2T18	4T17
Dívida Bancária	169,3	169,5
Financiamento de Aquisições Passadas	39,1	36,4
Direitos sobre Pontos Comerciais	0,0	0,0
Dívida Total	208,5	205,9
(-) Caixa	(151,4)	(183,6)
Dívida Líquida	57,1	22,3

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONDENSADA (em milhares de R\$)	2T18	2T17	2018	2017
RECEITA LÍQUIDA	396.673	376.860	759.494	727.523
CUSTOS DE VENDAS E SERVIÇOS	(267.675)	(259.312)	(522.124)	(512.698)
LUCRO BRUTO	128.998	117.548	237.370	214.825
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS				
Despesas de vendas e operacionais	(85.128)	(81.822)	(161.486)	(156.363)
Despesas gerais e administrativas	(27.162)	(21.961)	(53.221)	(45.771)
Depreciação e amortização	(6.945)	(7.218)	(13.787)	(15.061)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(503)	7.382	(2.151)	8.449
Resultado de equivalência patrimonial	2.950	2.206	4.812	3.686
Resultado financeiro, líquido	(2.830)	(2.335)	(3.347)	(2.962)
LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DE IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	9.380	13.800	8.190	6.803
Imposto de Renda e Contribuição Social	(6.798)	1.059	(12.034)	(9.025)
Lucro (Prejuízo) líquido	2.582	14.859	(3.844)	(2.222)

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

BALANÇO PATRIMONIAL CONDENSADO

(em milhares de R\$)

2T18

Dez 17

ATIVO

CIRCULANTE

Caixa e equivalentes de caixa	151.422	183.588
Contas a receber	81.456	86.882
Estoques	41.398	43.670
Instrumentos financeiros derivativos - "swap"	31	1.066
Outros ativos e adiantamentos	79.170	57.319
Total do ativo circulante	353.477	372.525

NÃO CIRCULANTE

Imposto de renda e contribuição social diferidos	157	877
Instrumento financeiro derivativo	39	653
Outros ativos	55.105	56.126
Imobilizado	264.127	244.141
Intangível	866.529	838.102
Total do ativo não circulante	1.185.957	1.139.899

TOTAL DO ATIVO

1.539.434

1.512.424

PASSIVO

CIRCULANTE

Contas a pagar	67.563	89.525
Empréstimos, financiamentos e parcelamento de aquisição de empresa	46.956	50.604
Salários e encargos sociais	55.890	61.889
Outros passivos circulantes	48.482	42.613
Total do passivo circulante	218.891	244.631

NÃO CIRCULANTE

Empréstimos, financiamentos e parcelamento de aquisição de empresa LP	161.586	157.034
Provisão para disputas trab., cíveis e tributárias	9.406	12.539
Imposto de renda e contribuição social diferidos LP	81.639	69.622
Outros passivos	25.061	24.633
Total do passivo não circulante	277.692	263.828

PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Capital e reservas de capital	1.011.500	1.006.056
Lucros (Prejuízo) Acumulados	-1.049	2.795
Outros resultados abrangentes	23.838	-12.549
Total do Patrimônio Líquido	1.034.289	996.302
Participação não controladora	8.562	7.663

TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO

1.539.434

1.512.424

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA CONDENSADA

(em milhares de R\$)

	2T18	2T17	2018	2017
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS				
Prejuízo líquido do trimestre	2.582	14.859	(3.844)	(2.222)
Depreciação e amortização	19.566	20.578	38.298	42.403
Redução do valor recuperável dos ativos intangíveis (utiliz.)	(1.913)	292	(3.526)	(19.286)
Redução do valor recuperável dos ativos intangíveis (provisão)	-	-	-	-
Amortização de investimento em joint venture	562	502	1.069	993
Resultado de equivalência patrimonial	(3.512)	(2.709)	(5.881)	(4.679)
Provisão para disputas trabalhistas, cíveis e tributárias	1.942	937	3.970	1.604
Imposto de renda e contribuição social	6.798	(1.059)	12.034	9.025
Juros sobre financiamentos	3.330	2.588	6.249	5.942
Resultado de variação cambial	1.867	196	2.322	(115)
Baixa de ativos	1.058	(430)	3.043	19.699
Receita diferida, Rebates apropriado	-	(76)	-	(76)
Despesa com pagamento a empregados baseado em ações	2.620	736	4.995	1.841
Provisões diversas e outros	(6.447)	(2.654)	(12.312)	8.485
Variação nos ativos e passivos operacionais	(11.024)	3.557	(21.229)	(19.332)
Caixa (aplicado nas) gerado pelas atividades operacionais	17.429	37.317	25.188	44.282
Imposto de renda e contribuição social pagos	(837)	(3.075)	(2.386)	(10.065)
Juros pagos	(2.974)	(61)	(5.122)	(232)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	13.618	34.181	17.680	33.985
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO				
Pagamento de aquisições de negócios realizadas em exercícios anteriores	(1.551)	(4.521)	(3.597)	(4.635)
Dividendos recebidos	3.115	2.646	5.002	4.443
Recebimento na alienação de operação descontinuada	-	-	1.322	-
Adições a ativos intangíveis	(507)	(2.170)	(4.766)	(2.217)
Adições de imobilizado	(21.027)	(5.566)	(35.504)	(21.300)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(19.970)	(9.611)	(37.543)	(23.709)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO				
Pagamentos de Dividendos	(871)	-	(871)	-
Ações em Tesouraria Vendidas	210	(7.465)	449	(5.634)
Novos empréstimos	-	-	-	-
Amortização de empréstimos	(16.737)	(15.029)	(24.190)	(33.272)
Caixa líquido utilizadas nas atividades de financiamento	(17.398)	(22.494)	(24.612)	(38.906)
EFEITO DE VARIAÇÕES CAMBIAIS SOBRE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	10.498	2.657	12.309	874
VARIAÇÃO LÍQUIDA NO PERÍODO	(13.252)	4.733	(32.166)	(27.756)
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA NO INÍCIO DO PERÍODO	164.674	157.619	183.588	190.108
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA NO FIM DO PERÍODO	151.422	162.352	151.422	162.352

ANEXO - TABELA DE CONVERSÃO CAMBIAL

	US\$		COP	
	EoP	Average	EoP	Average
1Q16	3.559	3.857	0.001183	0.001201
2Q16	3.210	3.501	0.001149	0.001174
3Q16	3.246	3.246	0.001115	0.001102
4Q16	3.298	3.625	0.001116	0.001093
1Q17	3.168	3.145	0.001099	0.001078
2Q17	3.308	3.215	0.001086	0.001101
3Q17	3.168	3.190	0.001079	0.001082
4Q17	3.308	3.249	0.001109	0.001088
1Q18	3.324	3.247	0.001190	0.001137
2Q18	3.856	3.604	0.001320	0.001269

NOTA DA ADMINISTRAÇÃO

Em razão de arredondamentos, as informações financeiras apresentadas nas tabelas e gráficos deste documento poderão não conferir exatamente com os números apresentados nas Demonstrações Financeiras Consolidadas Auditadas.

As informações não contábeis ou derivadas de números não contábeis, além das informações descritas como históricas comparáveis, não foram revisadas pelos auditores independentes.

ANEXO – TRANSAÇÃO IMC + SAPORE

A operação será composta de duas etapas:

1. Oferta Pública de Ações (OPA):

- A Sapore lançará uma oferta voluntária para adquirir até 25% da IMC, equivalente a 41.632.900 ações
- OPA será lançada ao preço de R\$ 9,30 / ação
- Sapore, ou seu acionista controlador, vai alavancar a empresa para lançar a OPA (R\$ 387 milhões)

2. Incorporação da Sapore na IMC:

- Após a OPA, a Sapore será incorporada na IMC com uma relação de troca de 65% IMC / 35% Sapore (excluindo as ações adquiridas na OPA)
- Após a conclusão da transação, o acionista controlador da Sapore poderia terminar com uma participação final de até 41,79% da empresa combinada.
- Se a Sapore não adquirir o valor total na OPA (25%), a IMC fará uma redução de capital para que a Sapore alcance a participação prevista (41,79%)

Avaliação Implícita da Operação:

Relação de Troca			OPA	Após OPA ³		
	imc	Sapore			imc	Sapore
Relação de Troca (%)	65,0%	35,0%		% Companhia Combinada	58,2%	41,8%
Preço por Ação	9,30 ¹	9,30		Preço por Ação	9,30 ¹	9,30
	x	x			x	x
# de Ações (mm)	166,5	89,7	(41,6) ³ # de ações	# de Ações (mm)	124,9	89,7
	=	=			=	=
Valor Implícito das Ações (R\$ mm)	1.548,7	833,9	(387,2) R\$ mm	Valor Implícito das Ações (R\$ mm)	1.161,6	833,9
	+	+			+	+
Dívida Líquida 17A ²	30,0	74,4	+387,2 R\$ mm	Dívida Líquida 17A ²	417,1	74,4
	=	=			=	=
Valor Implícito da Firma (R\$ mm)	1.578,7	908,2		Valor Implícito da Firma (R\$ mm)	1.578,7	908,2
EBITDA 17A (R\$mm)	121	104		EBITDA 17A (R\$mm)	121	104
EV/EBITDA 17A	13,1x	8,7x		EV/EBITDA 17A	13,1x	8,7x

Notas:

1 R\$9,30/ação representa um prêmio implícito de 17% sobre o VWAP de 60 dias (VWAP de 60 dias antes da publicação na mídia sobre a transação, em 12 de junho de 2018)

2 Cálculo da dívida líquida inclui participações minoritárias

3 Assume que as ações da IMC adquiridas pela Sapore na OPA serão incorporadas pela IMC

Governança:

- Governança corporativa de acordo com os padrões do Novo Mercado, os mais altos do mercado
- Newton Maia continuará como CEO Pós-integração
- Diretoria da IMC permanecerá Pós-Integração
- Direitos de voto de cada acionista ou grupo de acionistas limitados a 15% do total de ações da Companhia por um período de 36 meses

Nota:

- A Operação está sujeita à conclusão satisfatória de due diligence das companhias, celebração dos instrumentos definitivos, aprovação da Incorporação pelos acionistas da IMC e outras condições costumeiras neste tipo de operação.

GLOSSÁRIO

Abertura líquida de lojas: As referências à “abertura líquida de loja”, “fechamento líquido de loja” ou expressões similares correspondem à soma das aberturas e reaberturas de lojas menos o fechamento de lojas em cada exercício.

Companhia: International Meal Company Alimentação S.A. ou IMCASA.

EBITDA e EBITDA Ajustado: A Companhia calcula o EBITDA como o lucro líquido antes do imposto de renda e da contribuição social, das receitas (despesas) financeiras e da depreciação e amortização.

O EBITDA ajustado reflete o EBITDA, ajustado para excluir os efeitos de transações consideradas pela administração da Companhia como sendo não representativas do curso normal dos negócios e/ou não impactam a geração de caixa, tais como provisões para fechamentos de lojas, despesas com reestruturação corporativa, despesas relacionadas à consultoria prestada na implementação de projetos.

O EBITDA não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil (BR GAAP) ou IFRS, e não deve ser considerado como alternativa ao lucro líquido como indicador de desempenho operacional, como alternativa ao fluxo de caixa operacional, ou como indicador de liquidez.

Em razão de nosso cálculo do EBITDA não considerar o imposto de renda e a contribuição social, as receitas (despesas) financeiras, a depreciação e a amortização, o EBITDA funciona como um indicador de nosso desempenho econômico geral, que não é afetado por alterações das alíquotas do imposto de renda e da contribuição social, flutuações das taxas de juros ou dos níveis de depreciação e amortização.

Consequentemente, acreditamos que o EBITDA funciona como uma ferramenta comparativa significativa para mensurar, periodicamente, o nosso desempenho operacional, bem como para embasar determinadas decisões de natureza administrativa. Acreditamos que o EBITDA permite um melhor entendimento não apenas do nosso desempenho financeiro, mas também da nossa capacidade de pagamento dos juros e principal da nossa dívida e para contrair mais dívidas para financiar os nossos dispêndios de capital e o nosso capital de giro.

Porém, uma vez que o EBITDA não considera certos custos intrínsecos aos nossos negócios, que poderiam, por sua vez, afetar significativamente os nossos lucros, tais como despesas financeiras, impostos, depreciação, dispêndios de capital e outros encargos correspondentes, o EBITDA apresenta limitações que afetam o seu uso como indicador da nossa rentabilidade.

Vendas nas Mesmas Lojas (SSS): corresponde às vendas de lojas que foram abertas há mais de dezoito meses e mantiveram operações em períodos comparáveis, excluindo as lojas que estiveram temporariamente fechadas. Se uma loja estiver incluída no cálculo de vendas de lojas comparáveis por apenas uma parte de um dos períodos comparados, então essa loja será incluída no cálculo da parcela correspondente do outro período. Alguns dos motivos do fechamento temporário de nossas lojas incluem reforma ou remodelagem, reconstrução, construção de rodovias e desastres naturais. Quando houver uma variação na área de uma loja incluída nas vendas de lojas comparáveis, a loja é excluída nas vendas de lojas comparáveis. A variação das vendas nas mesmas lojas é uma medida utilizada no mercado varejista como indicação do

desempenho de estratégias e iniciativas comerciais implementadas, e também representam as tendências da economia local e dos consumidores. As nossas vendas são contabilizadas e analisadas com base na moeda funcional de cada país em que operamos. Portanto, como as nossas informações financeiras são convertidas e demonstradas em reais (R\$), moeda brasileira, utilizando-se taxas cambiais médias dos períodos comparados, os valores de vendas em uma mesma loja podem apresentar ganhos ou perdas resultantes da variação cambial da moeda do país onde se localiza essa mesma loja. Vendas nas mesmas lojas não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil (BR GAAP) ou Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS). Vendas nas mesmas lojas não têm um significado padronizado no mercado, e nossa definição pode não ser a mesma definição de vendas nas mesmas lojas utilizada por outras companhias.

NOTAS LEGAIS

Este relatório contém informações futuras. Tais informações não são apenas fatos históricos, mas refletem os desejos e as expectativas da direção da IMC. As palavras "antecipa", "deseja", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "prediz", "projeta", "almeja" e similares, pretendem identificar afirmações que, necessariamente, envolvem riscos conhecidos e desconhecidos. Riscos conhecidos incluem incertezas, que não são limitadas ao impacto da competitividade dos preços e produtos, aceitação dos produtos no mercado, transições de produto da Companhia e seus competidores, aprovação regulamentar, moeda, flutuação da moeda, dificuldades de fornecimento e de produção e mudanças na venda de produtos, dentre outros riscos. Este relatório também contém algumas informações elaboradas pela Companhia a título exclusivo de informação e referência e, que, portanto, não foram auditadas. Este relatório está atualizado até a presente data e a IMC não se obriga a atualizá-lo mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros. Em razão de arredondamentos, as informações financeiras apresentadas nas tabelas e gráficos deste documento poderão não conferir exatamente com os números apresentados nas Demonstrações Financeiras Auditadas. As informações não contábeis ou derivadas de números não contábeis, além das informações descritas como históricas comparáveis, não foram revisadas pelos auditores independentes.