



RESULTADOS DO 2T18

IMPACTOS PONTUAIS DO 2T18

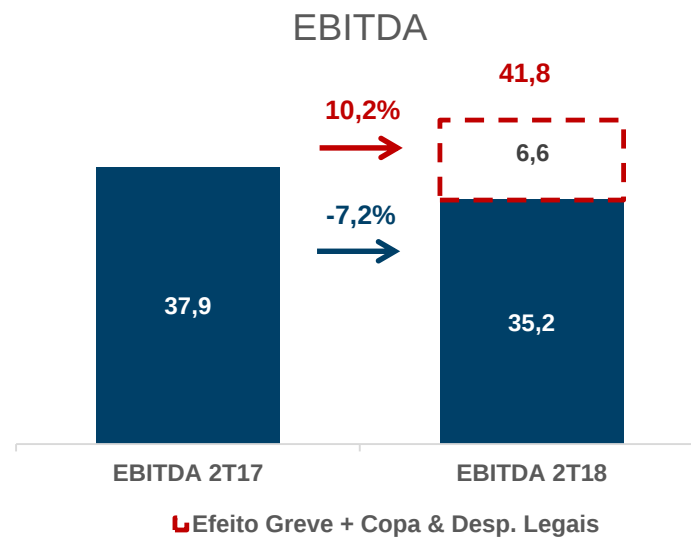
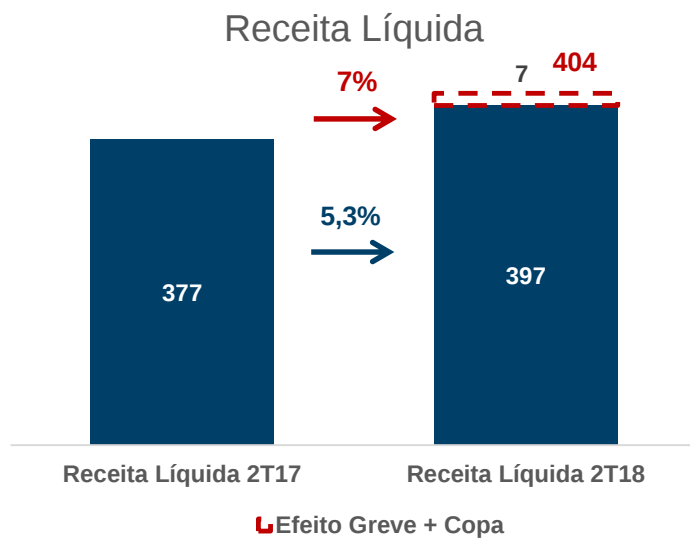
Brasil:

- ▶ Greve dos Caminhoneiros e Copa do Mundo
 - ▶ ~R\$7M em Receita
 - ▶ ~R\$5M em EBITDA

EUA

- ▶ Despesas com honorários advocatícios não recorrentes:
 - ▶ ~R\$1,6M em EBITDA

Impacto Consolidado no Resultado

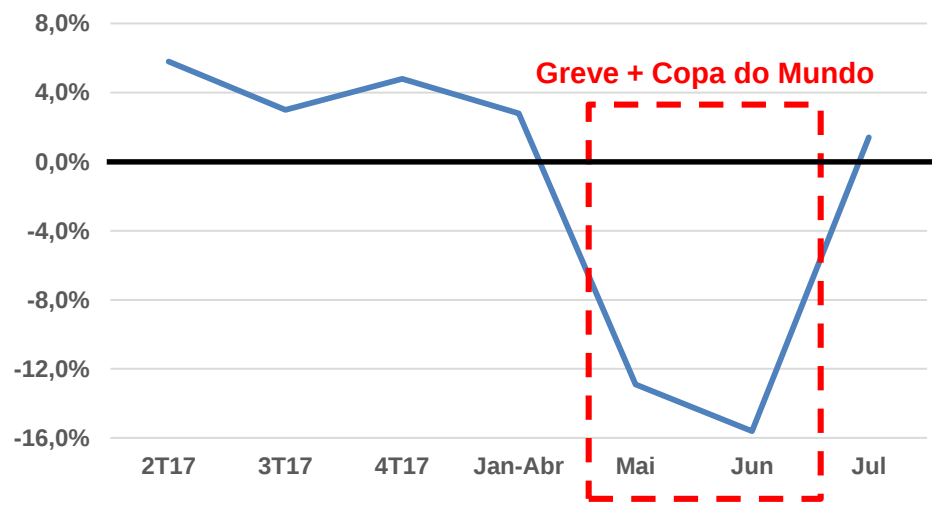


GREVE DOS CAMINHONEIROS + COPA DO MUNDO

RESTAURANTES DE RODOVIAS



Restaurantes Rodovias - SSS



- Greve dos caminhoneiros:**
- ◆ 21 de maio ~ 4 de junho
 - ◆ 2 finais de semana, incluindo um final de semana prolongado ("Corpus Christi")
- Copa do Mundo:**
- ◆ De 15 de junho em diante
 - ◆ Maior impacto nos dias de jogos do Brasil: 17, 22, 27

VENDAS	EBITDA
-R\$ 6 milhões	-R\$ 4 milhões

DESTAQUES FINANCEIROS - 2T18

Vendas nas Mesmas Lojas



Total: 1,8%

Brasil: -3,6% EUA: +9,4% Caribe: +7,7%

Receita Líquida



**R\$ 397
milhões
+5,3%**

EBITDA ajustado



**R\$ 35
milhões
-7%**

Margem EBITDA Ajustada



**8,9%
-1,20 p.p.**

Lucro líquido



**+ R\$ 3
milhões
(contra R\$ 15
milhões no 2T17)**

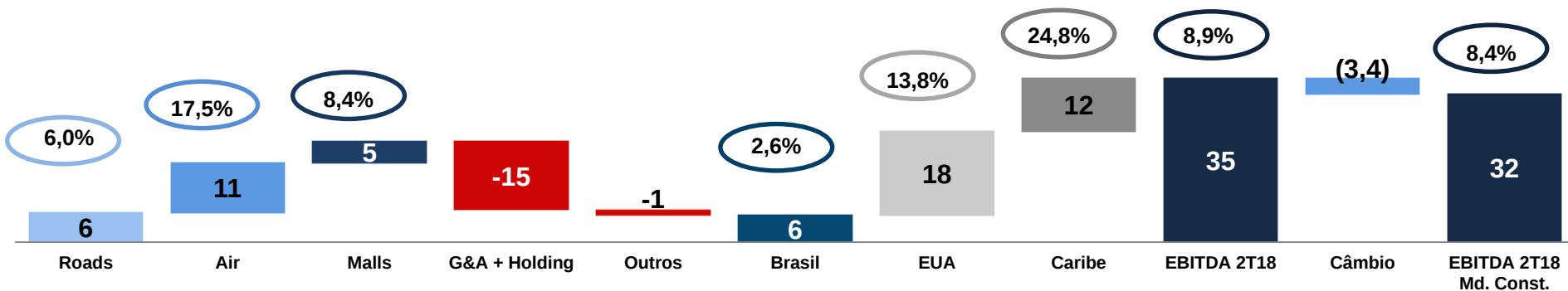
Fluxo de Caixa¹



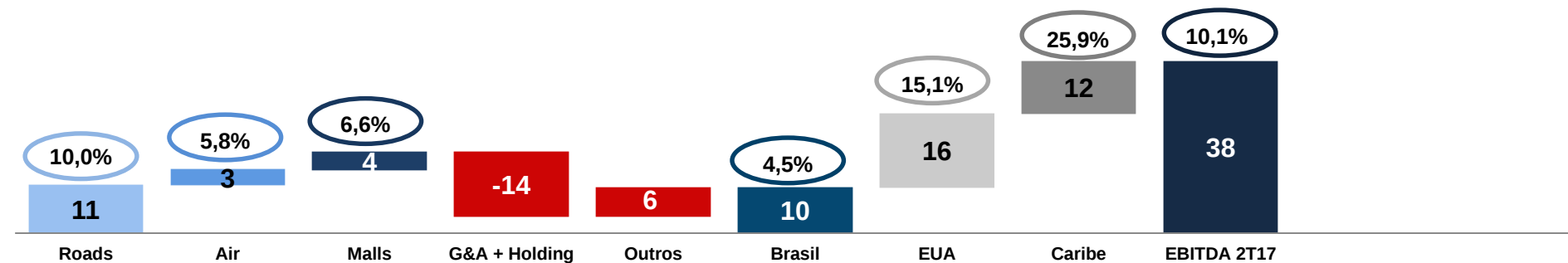
**+ R\$ 13
milhões
37% (Sobre EBITDA Aj.)**

EBITDA BRIDGE 2T18 vs. 2T17: -7%: PRESSÃO DA GREVE & COPA DO MUNDO

EBITDA Bridge 2T18



EBITDA Bridge 2T17



1

- Visão geral da empresa: uma empresa líder no mercado de serviços e varejo de alimentos

2

- Importantes sinergias em Custos e Despesas Gerais e Administrativas

3

- A melhoria da margem acelerada através da troca de melhores práticas

4

- Oportunidades de venda cruzada

5

- Potencial substancial de crescimento orgânico em todos os segmentos

Visão Geral - IMC & Sapore

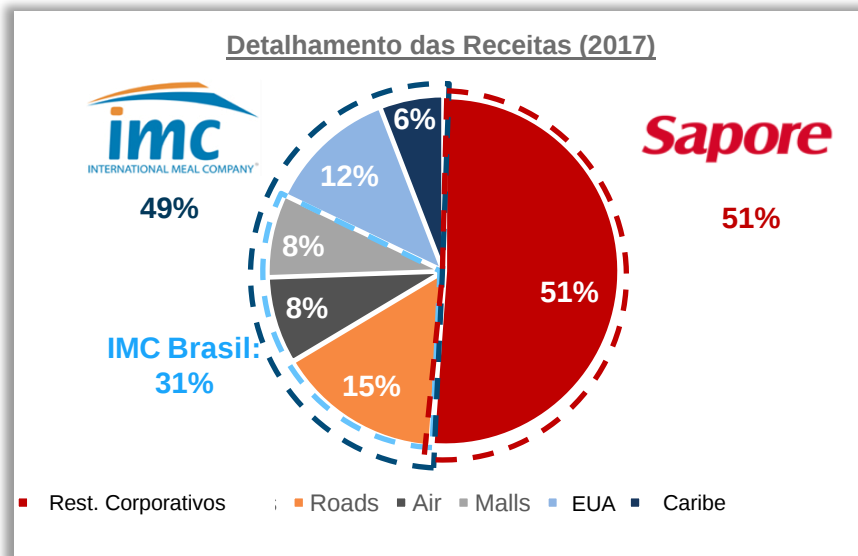
Presença Geográfica



Pontos de Venda - 1.390

Dados Financeiros Pro-Forma

Receita Líquida 2017	Lucro Bruto 2017	EBITDA	Resultado Líquido 2017
R\$ 3.060	R\$ 311 Margem de 23,3%	R\$ 225 Margem de 7,3%	R\$ 61 Margem de 2,0%



Fonte	Detalhes	Dados-chave
Compras/ Custo de Alimentos	▶ Compra centralizada ▶ Condições de compra de fornecedores otimizados ▶ Maior poder de barganha ▶ Otimização de SKUs	▶ A IMC gasta R\$ 216 milhões em custo de alimentos no Brasil - 2017 ▶ A Sapore gasta ~R\$ 700 milhões em custo de alimentos - 2017
Logística/ Distribuição/ Supply Chain	▶ A maior parte da logística IMC é feita internamente, com 3 cozinhas centrais distribuindo produtos em: SP, RJ e Brasília ▶ A Sapore possui uma rede de logística com 7 centros de distribuição localizados em: SP, RJ, BA, AM, PR, RS, PE	▶ A IMC gasta R\$ 4 milhões em logística - 2017 ▶ A Sapore gasta ~R\$ 59 milhões em logística - 2017
Despesas Gerais e Administrativas	▶ Otimização da estrutura administrativa ▶ Eliminação de áreas redundantes ▶ Sistemas e outras despesas gerais e administrativas	▶ A IMC gasta R\$ 69 milhões em G&A no Brasil - 2017 ▶ A Sapore gasta R\$ 99 milhões em G&A - 2017

Melhoria de margem na IMC acelerada pela troca de melhores práticas

Modelo operacional da Sapore para impulsionar e acelerar o projeto Cozinha Inteligente da IMC

Contexto

- ▶ No final de 2017, a IMC iniciou seu projeto de cozinha inteligente, visando:
 - ▶ Melhorar a qualidade e consistência do produto, melhorar a produtividade e reduzir os custos relacionados a desperdícios e mão de obra; → apoiado por: produtos pré-preparados enviados para os restaurantes e novos equipamentos nos restaurantes
- ▶ A Sapore tem sido a referência no setor e iniciou este processo há mais de 10 anos

IOS da Sapore (“*Inteligência Operacional da Sapore*”) → hoje

Produto

- ▶ Pré-preparação de produtos feitos por uma extensa cadeia de fornecedores
 - ▶ produtos: pré-cozidos, pré-portionados, pré-lavados
- ▶ 7 centros de distribuição em todo o Brasil

Pessoas

- ▶ Treinamento constante de funcionários
 - ▶ 137 mil horas de treinamento/ano
 - ▶ 20 mil funcionários treinados

Equipamento

- ▶ Equipamentos mais eficientes (fornos combinados)
 - ▶ Área de cozinha otimizada
 - ▶ Maior produtividade do produto (tempo e perdas)
 - ▶ Menores despesas com serviços públicos
 - ▶ Maior consistência de execução e padrões de qualidade

Combinação de fornecedores de alta qualidade, melhor logística do mercado, funcionários bem treinados e tecnologia de ponta em equipamentos = Maior Qualidade e Eficiência

Projeto de Cozinha Inteligente Impulsionado

Modelo operacional da Sapore para impulsionar e acelerar o projeto Cozinha Inteligente da IMC

Serviços



- ✓ **Foco na EQUIPE**
 - ✓ Avaliação
 - ✓ Treinamento
 - ✓ Remuneração



Otimização de
Cozinhas Centrais



Contratos com
Fornecedores



Produtos
Pré-preparados



Novos Equipamentos
Combi-Steamers

Cozinha Inteligente

Impacto nas Vendas

- ✓ Maior Qualidade (Produtos)
- ✓ Maior Consistência de Execução
- ✓ Maior Produtividade
- ✓ Gerência focada em serviços vs. pré-preparação

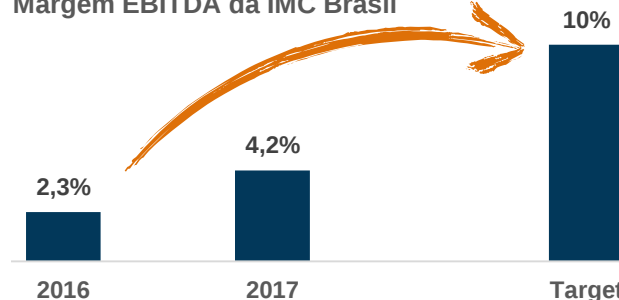
Impacto nas Margens

- ✓ Menor desperdício (custo de alimentos)
- ✓ Menos funcionários na retaguarda (Custo com Mão de Obra)
- ✓ Menores contas de serviços públicos

► Impacto Esperado nos Resultados

- SSS estabilizado em Shopping Centers e Restaurantes de Aeroportos
- Melhoria dos custos de mão-de-obra, alimentos e serviços públicos na operação brasileira da IMC

Margem EBITDA da IMC Brasil

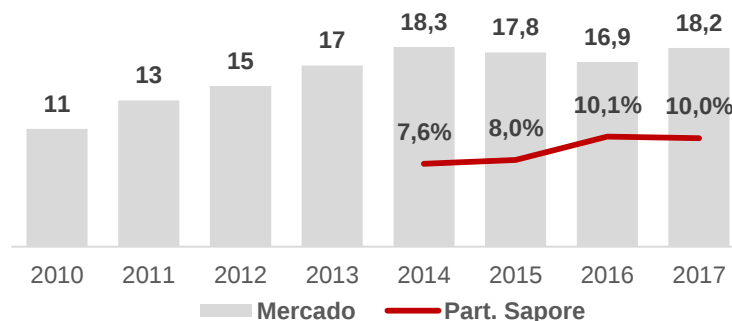


Fonte	Detalhes	Dados-chave
Cafés da IMC em clientes Sapore	▶ Abertura de reconhecidas marcas de cafés/quiosques da IMC (Brunella, Viena Café, Viena Snacks, V. Café) em Restaurantes clientes da Sapore	▶ Atualmente, a IMC conta com ~50 Cafés/ Quiosques ▶ A Sapore tem mais de 1.100 restaurantes em clientes no Brasil
Produtos da IMC vendidos para clientes da Sapore	▶ A IMC tem uma grande variedade de produtos de confeitaria, doces, salgados e bolos que podem ser vendidos aos clientes da Sapore	▶ A Sapore atende mais 1 milhão de pessoas diariamente
Expansão da IMC pelo Brasil	▶ Acelerar a expansão da IMC em todo o Brasil (ex.: Olive Garden nas maiores capitais), impulsionada pela cadeia de suprimentos e equipes comerciais da Sapore	▶ A Sapore tem 7 centros de distribuição e 10 escritórios comerciais em todo o país
Acelerar o crescimento da Sapore	▶ Expansão da Sapore no setor de Saúde no Brasil, onde a IMC já está exposta aos principais provedores ▶ Expansão da Sapore na Colômbia alavancando a equipe, cadeia de suprimentos e conexões da IMC	▶ Principais clientes da IMC do setor Hospitais: Albert Einstein, Samaritano, AC Camargo, Oswaldo Cruz ▶ A IMC possui 8 operações de Catering na Colômbia; 8 lojas em 3 aeroportos diferentes

O mercado de Restaurantes Corporativos é grande e crescente, mas ainda é fragmentado

- ▶ Com base em reconhecida tecnologia de qualidade superior (ex.: Olimpíadas Rio 2016 e Copa do Mundo de 2014), a Sapore conseguiu ganhar participação de mercado.
- ▶ Com a IMC, a Sapore deve crescer ainda mais; ou seja: segmento de Saúde - a IMC tem presença em hospitais de prestígio (Albert Einstein, Samaritano, Oswaldo Cruz e AC Camargo).

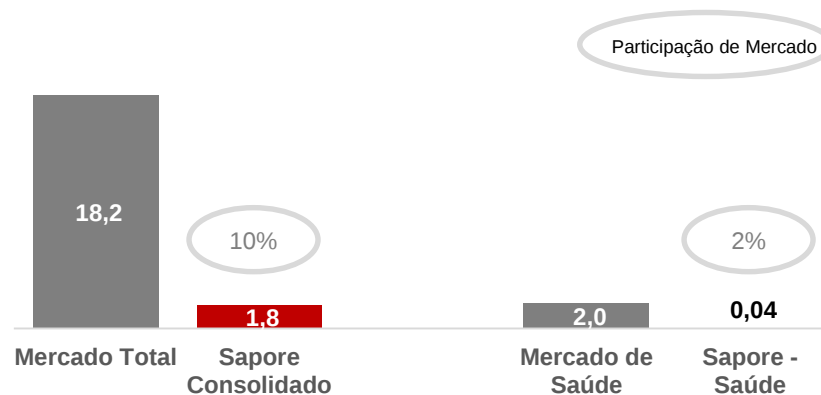
Mercado de Restaurantes Corporativos (R\$ B) vs. Market Share da Sapore



Mercado Endereçável (R\$ B)



Oportunidade de crescimento: Segmento de Saúde (R\$ B)



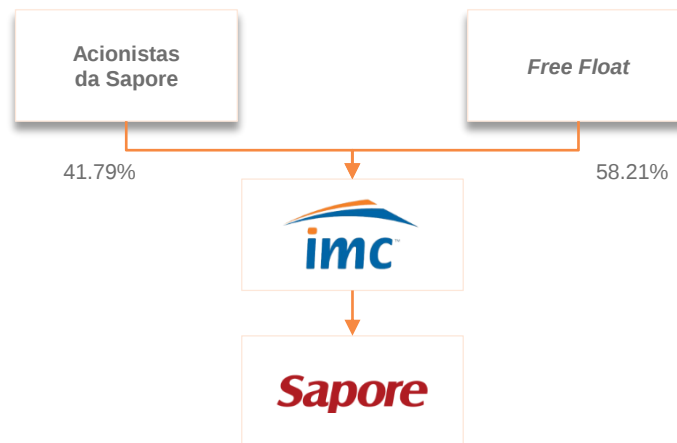
Visão Geral da Operação¹

Passo 1: Oferta Pública de Ações ("OPA")



- ▶ A Sapore (ou um outro veículo) 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)

Passo 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 Implícita¹

Relação de Troca			OPA	Após OPA ³		
		<i>Sapore</i>				<i>Sapore</i>
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

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

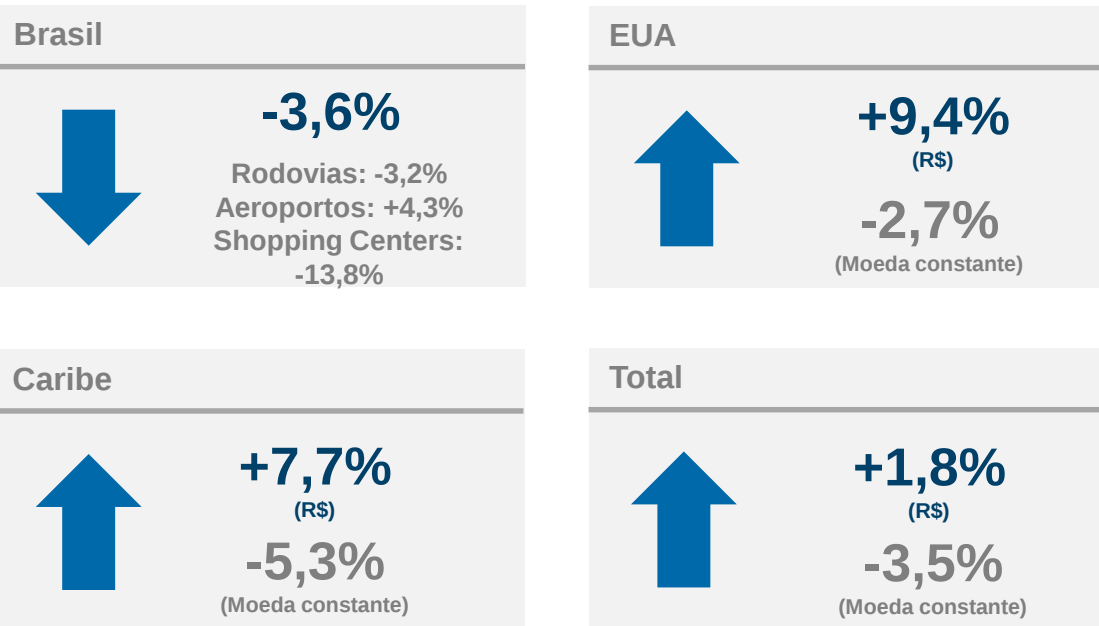
Status	Passos
✓	Assinatura do Acordo de Associação
✓	Fato Relevante anunciando o Acordo
✓	Análise / Aprovação pelo CADE
Em andamento	Due diligence legal e financeira
	Assinatura do Protocolo de Incorporação
	Convocação e Realização de Assembleia Geral Extraordinária
	Convocação e Realização da Oferta Pública
	Efetivação - esperada para meados de outubro

EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE LOJAS

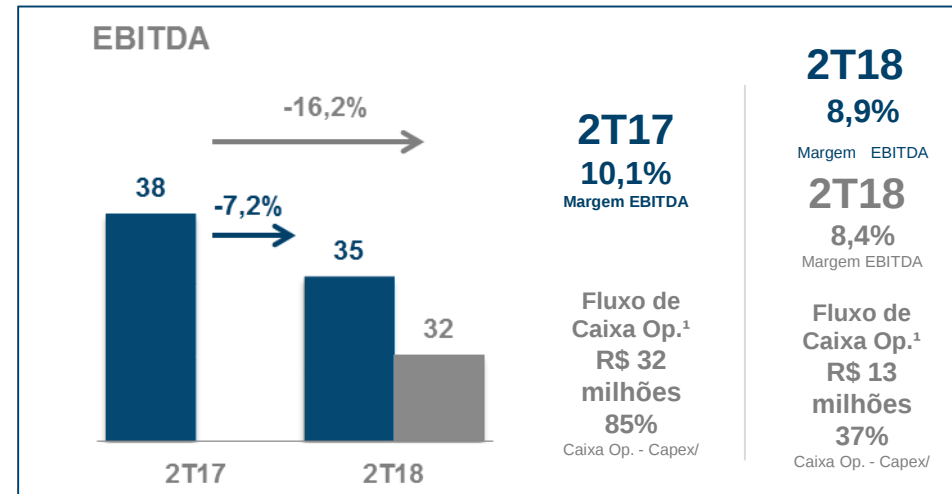
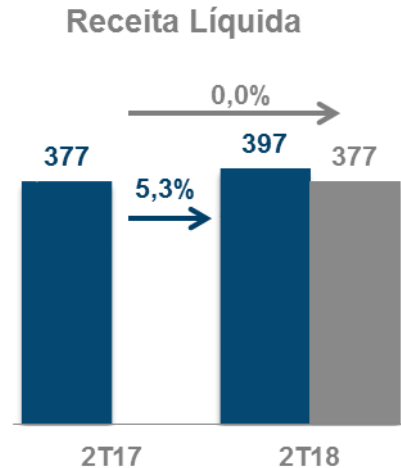
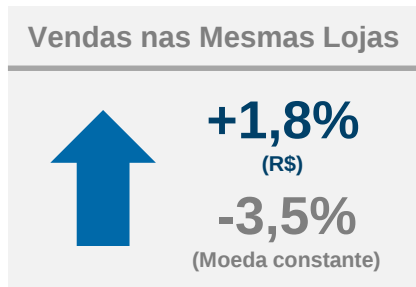
- ◆ Redução líquida de 16 lojas em relação ao 2T17, sendo: 18 no Brasil (-8 em Aeroportos e -10 em Shopping Centers) e 1 no Caribe e 3 aberturas líquidas nos EUA
- ◆ Processo analítico rigoroso de abertura de novas lojas para garantir crescimento sustentável

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

Vendas nas Mesmas Lojas - 2T18



RESULTADO CONSOLIDADO: -R\$2.7M



■ (Moeda constante)
■ R\$

Vendas nas Mesmas Lojas: -3,5% A/A em moeda constante no 2T

- ◆ Brasil: queda de 3,6% → Rodovias (-3,2%), Aeroportos (+4,3%) e Shopping Centers (-13,8%)
- ◆ EUA: queda de 2,7% em moeda constante
- ◆ Caribe: queda de 5,3% em moeda constante

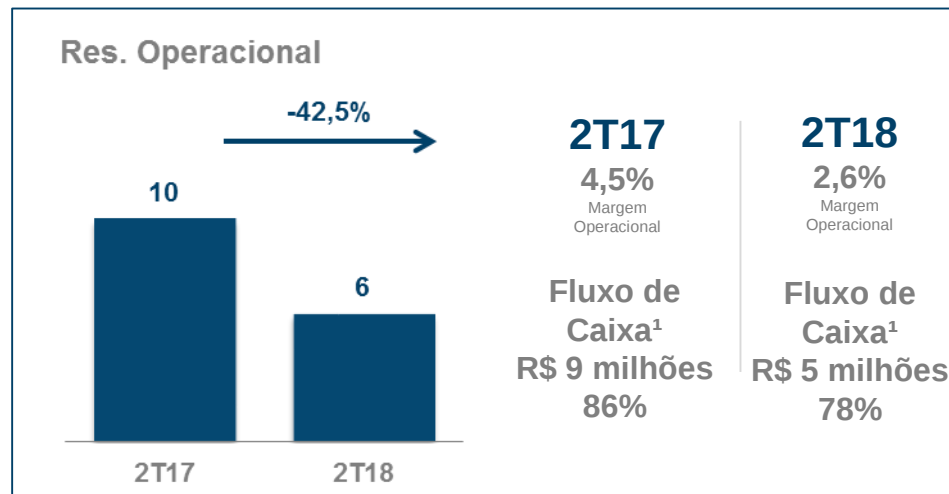
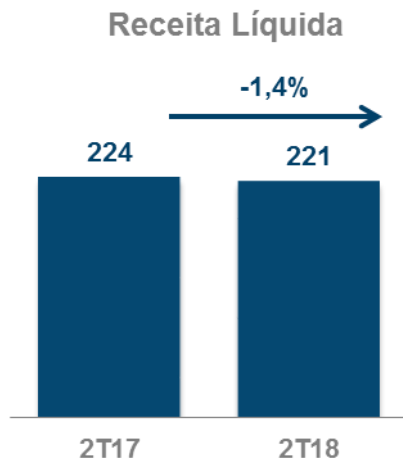
Receita Líquida no 2T18

- ◆ Aumento de 5,3% → novas lojas nos EUA e no Brasil, compensando a redução líquida de 16 lojas em relação ao ano anterior

EBITDA Aj.: -7% no 2T18 | -1,20 p.p. em margens

- ◆ Brasil: -R\$ 4 milhões → Rodovias (-R\$ 4 milhões), Aeroportos (+ R\$ 7 milhões), Shopping Centers (+ R\$ 0,6 milhão), G&A + Holding (-R\$ 0,5 milhão), "Outros" (-R\$ 7 milhões)
- ◆ EUA: + R\$ 1,6 milhão
- ◆ Caribe: em linha

Caixa operacional após Capex Manutenção/ EBITDA Aj.: 37% ou R\$ 13 milhões no 2T18



Vendas nas Mesmas Lojas (2T18):

- Brasil: queda de 3,6% → Rodovias (-3,6%), Aeroportos (+4,3%) e Shopping Centers (-13,8%)

Receita Líquida (2T18):

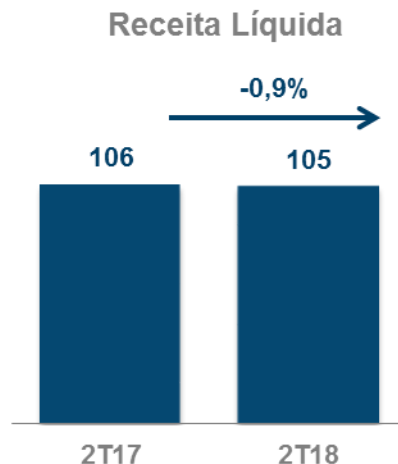
- Queda de 1,4% → impacto negativo da greve e da Copa do Mundo nas vendas de Rodovias + SSS negativo em Shopping Centers + fechamento de lojas, parcialmente compensado pelo SSS positivo em Aeroportos

Resultado Operacional (2T18): R\$ 6 milhões (-43% A/A) | Margem de 2,6% (-1,90 p.p.)

- Brasil: -R\$ 4 milhões → Resultado Operacional: + R\$ 3,1 milhões e Outros: -R\$ 7,4 milhões
 - Rodovias: -R\$ 4 milhões: menor SSS nos restaurantes: greve + impacto negativo na Copa do Mundo
 - Aeroportos: + R\$ 7 milhões: Maior SSS + menores custos com mão de obra, alimentos, aluguel e vendas
 - Shopping Centers: + R\$ 0,6 milhão: menor SSS compensado por menores custos com alimentos e mão de obra e despesas com aluguéis
 - G&A + Holding: -R\$ 0,5 milhão
 - Outros: -R\$ 7,4 milhões: ~ R\$ 6 milhões em créditos fiscais no 2T17

Resultado Operacional - Capex Manutenção / Resultado Op.: 78% no 2T18 vs. 86% no 2T17

Vendas nas Mesmas Lojas



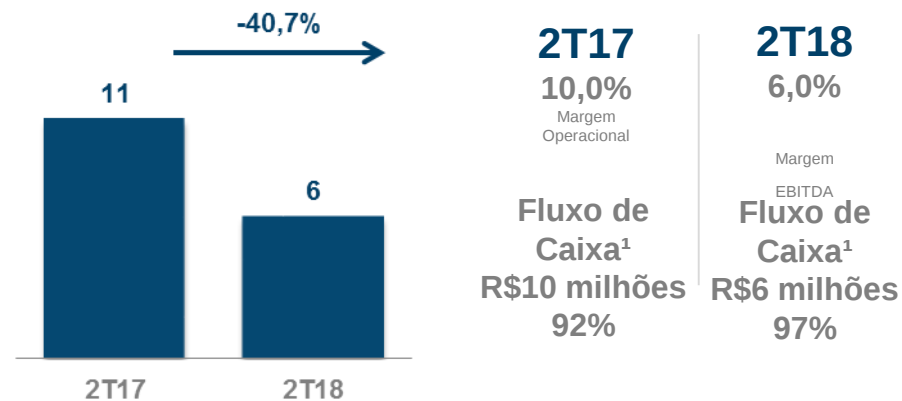
Vendas nas Mesmas Lojas (2T18):

- ◆ -3,2%
- ◆ -10,6% em Restaurantes
- ◆ +5,2% em postos de gasolina

Receita Líquida (2T18):

- ◆ Queda de 0,9% Impacto negativo da greve e da Copa do Mundo parcialmente mitigado pelo SSS positivo de combustível e 1 novo posto de gasolina A/A

Res. Operacional



Resultado Operacional (2T18): R\$ 6 milhões (-41%) | 6% de margem (-4,00 p.p.)

- ◆ Menor venda em restaurantes = menor diluição dos custos de alimentos e pessoal
- ◆ Maior custo de combustível → maiores vendas e descontos, impacto positivo em termos nominais
- ◆ Maiores gastos com serviços públicos (R\$ 0,5 milhão)
- ◆ Maiores Despesas com aluguéis, parcialmente compensadas por menores despesas com vendas e operacionais

Resultado Operacional - Capex Manutenção/ Resultado Op.: 97% no 2T18 vs. 92% no 2T17

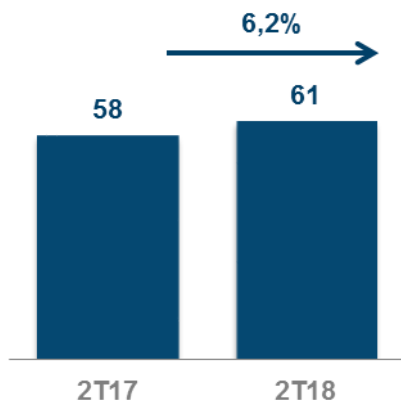
BRASIL - AEROPORTOS: +R\$7,4M

Vendas nas Mesmas Lojas

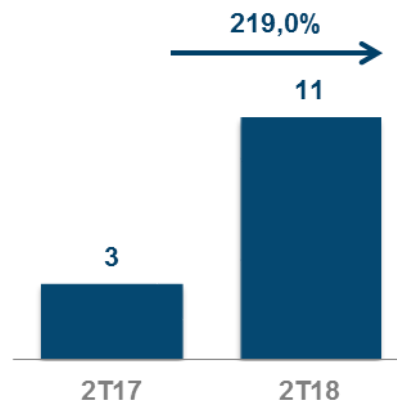


+4,3%

Receita Líquida



Res. Operacional



2T17

5,8%
Margem Operacional

Fluxo de Caixa¹
R\$3 milhões
92%

2T18

17,5%
Margem Operacional

Fluxo de Caixa¹
R\$ 11 milhões
99%

Vendas nas Mesmas Lojas (2T18):

- ◆ +4,3%

Receita Líquida (2T18):

- ◆ Aumento de 6,2% → maiores vendas nas mesmas lojas (impulsionadas pelo catering), combinadas ao melhor desempenho em novos formatos de varejo

Resultado Operacional (2T18): R\$ 11 milhões (+219%) | Margem de 17,5% (+11,70 p.p.)

- ◆ Custo com mão de obra: +3,30 p.p. (-R\$ 0,7 milhão) - OBZ
- ◆ Custo de alimentos: +3,30 p.p. (-R\$ 0,4 milhão) - maior eficiência
- ◆ Despesas de Vendas & Operacionais: +5,20 p.p. (-R\$ 2,8 milhões) - ajustes focados em despesas indiretas com mão de obra
- ◆ Despesas de aluguel: +1,10 p.p. - diluição de despesas com desempenho positivo de catering

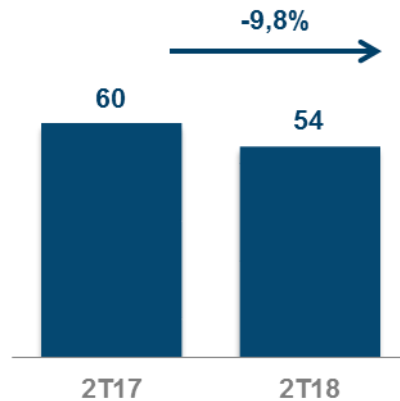
Resultado Operacional - Capex Manutenção/ Resultado Op.: 99% no 2T18 vs. 92% no 2T17

BRASIL - SHOPPING CENTERS: +R\$0,6

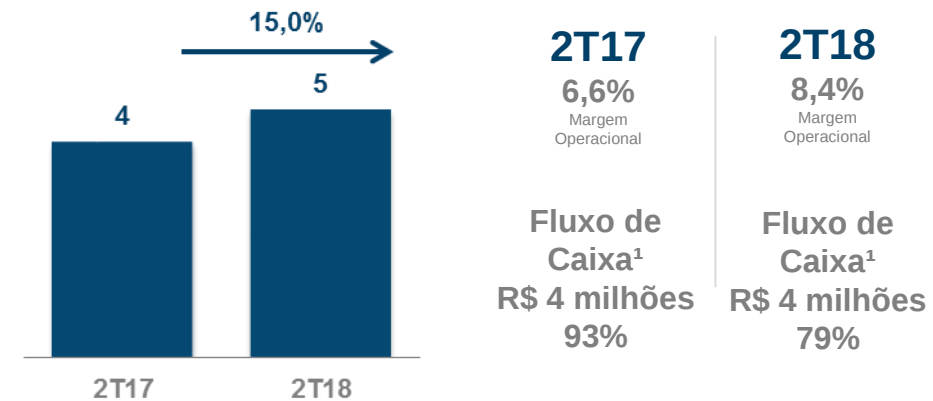
Vendas nas Mesmas Lojas



Receita Líquida



Res. Operacional



Vendas nas Mesmas Lojas (2T18):

- ◆ -13,8%

Receita Líquida (2T18):

- ◆ Queda de 9,8% → SSS negativo e fechamento de lojas, parcialmente compensados pelo desempenho positivo de novas lojas (Olive Garden e mudanças de conceito)

Resultado Operacional (2T18): R\$ 5 milhões (+15%) | 8,4% de margem (+1,8 p.p.)

- ◆ Melhora no custo com mão de obra: +0,80 p.p. (-R\$ 3,2 milhões) - OBZ
- ◆ Melhora no custo de alimentos: +2,10 p.p. (-R\$ 2,9 milhões)
- ◆ Melhora no aluguel: +0,30 p.p. (-R\$ 1,0 milhão)
- ◆ Melhora em Despesas de Vendas & Operacionais: +0,60 p.p. (-R\$ 0,9 milhão)

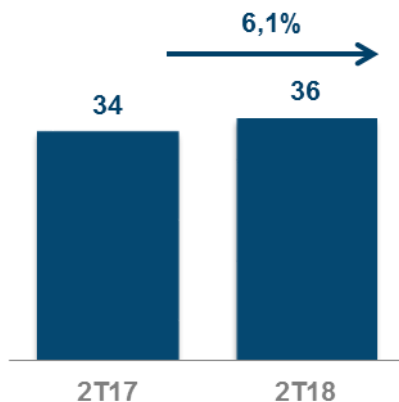
Resultado Operacional - Capex Manutenção/ Resultado Op.: 79% no 2T18 vs. 93% no 2T17

EUA: -US\$0.2M

Vendas nas Mesmas Lojas



Receita Líquida



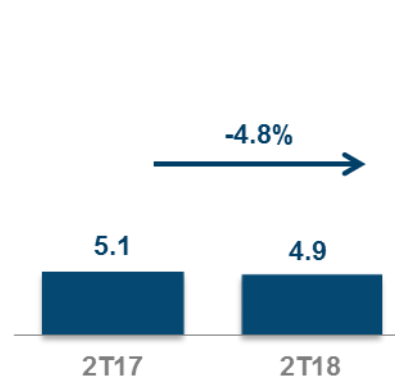
Vendas nas Mesmas Lojas (2T18):

- ◆ -2,7%

Receita Líquida (2T18):

- ◆ Aumento de 6,1% → novas lojas compensando menores vendas nas mesmas lojas

Res. Operacional



2T17

15,1%
Margem Operacional

Fluxo de Caixa¹
US\$5,0 milhões
98%

2T18

13,6%
Margem Operacional

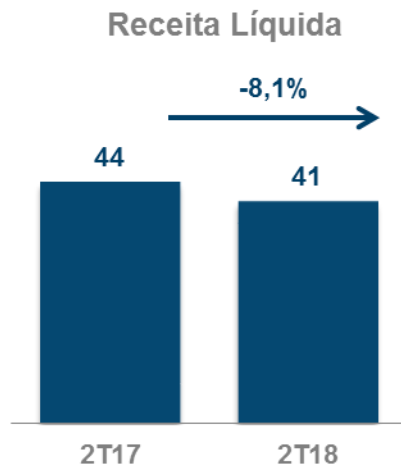
Fluxo de Caixa¹
US\$ 4,6 milhões
95%

Lucro/ Prejuízo Operacional (2T18): US\$ 4,9 milhões | Margem (-1,50 p.p.)

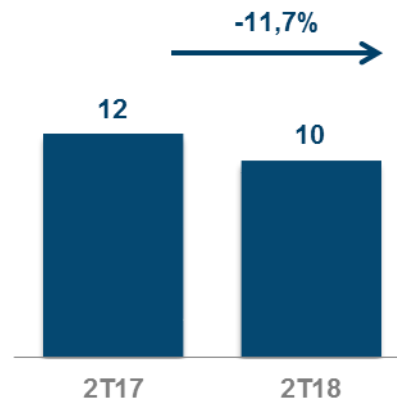
- ◆ Margens impactadas por maiores despesas gerais e administrativas: US\$ 0,5 milhão relacionados a honorários advocatícios não recorrentes
- ◆ Maior eficiência nos custos de alimentos e mão-de-obra, financiando maiores despesas com marketing para reverter a tendência de SSS

Resultado Operacional - Capex Manutenção/ Resultado Op.: 95% no 2T18 vs. 98% no 2T17

Vendas nas Mesmas Lojas



Res. Operacional



2T17
25,9%
Margem Operacional

Fluxo de Caixa¹
R\$ 11 M
99%

2T18
24,8%
Margem Operacional

Fluxo de Caixa¹
R\$10 M
97%

Vendas nas Mesmas Lojas (2T18):

- ◆ -5,3%: pressão do aeroporto do Panamá: reformas no aeroporto impactando o fluxo de clientes em nossas lojas

Receita Líquida (2T18):

- ◆ Queda de 8,1% → SSS negativo + fechamento de lojas

Resultado Operacional (2T18): R\$ 10 milhões (-12%) | 24,8% de margem (-1,0 p.p.)

- ◆ Menores vendas = menor diluição de:
 - ◆ Custos de mão de obra (-1,20 pp)
 - ◆ Aluguel (-0,50 pp)
 - ◆ G&A (0,20 pp)
- ◆ Mitigado por: menor custo de alimentos (R\$ 1,4 milhão / 1,00 p.p.)

Resultado Operacional - Capex Manutenção/ Resultado Op.: 97% no 2T18 vs. 99% no 2T17

DESTAQUES DO FLUXO DE CAIXA

- ◆ Caixa impactado principalmente pelas maiores necessidades de capital de giro relacionadas ao pagamento de bônus e contingências → 38% Caixa Op./ EBITDA de 85% no 2T17

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.

DESTAQUES DO FLUXO DE CAIXA

- ◆ Atividades de financiamento: R\$ 17,4 milhões, incluindo: pagamento de dívida de R\$ 16,7 milhões
- ◆ Impacto da variação cambial no caixa equivalente a R\$ 10,5 milhões

Sumário do Fluxo de Caixa (em milhões de R\$)	2T18	2T17	2018	2017
Caixa Operacional Pré Juros e Capex	16,6	34,2	22,8	34,2
(-) Juros Pagos	(3,0)	(0,1)	(5,1)	(0,2)
(-) Capex	(21,5)	(7,7)	(40,3)	(23,5)
(-) Adições de imobilizado	(21,0)	(5,6)	(35,5)	(21,3)
(-) Adições a ativos intangíveis	(0,5)	(2,2)	(4,8)	(2,2)
(-) Pagamento de Aquisições Passadas	(1,6)	(4,5)	(3,6)	(4,6)
(+ / -) Atividades de Financiamento	(17,4)	(22,5)	(24,6)	(38,9)
(+ / -) Dividendos Recebidos e Var. Cambial	13,6	5,3	18,6	5,3
Variação Líquida de Caixa no Período	(13,3)	4,7	(32,2)	(27,8)

CEO

Newton Maia Alves

CFO e Diretor de RI

José Agote

Diretor de Planejamento Financeiro e RI

Vítor Pini

Telefone: +55 11 3041.9653
ri@internationalmealcompany.com
www.internationalmealcompany.com/ir



ANEXO

(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%
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%
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%
Outros	(22,0)	(20,1)	9,6%	(21,0)	4,9%	(41,2)	(39,0)	5,8%	(40,1)	2,8%
Lucro Bruto	129,0	117,5	9,7%	120,0	2,1%	237,4	214,8	10,5%	226,4	5,4%
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%	(14,9)	(16,1)	-8,5%	(14,4)	-10,9%
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%
(+) 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%
(+) 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%

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

(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%
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%
Outros	(13,6)	-6,2%	(13,2)	-5,9%	3,2%	(27,5)	-5,9%	(27,4)	-5,9%	0,2%
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%
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 Manutenção	1,3	0,6%	1,4	0,6%	-8,2%	2,8	0,6%	5,6	1,2%	-49,9%
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%

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

(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%
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%
Outros	(5,6)	-5,3%	(5,1)	-4,8%	9,6%	(11,2)	-4,9%	(10,9)	-4,8%	2,6%
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%
Outras receitas (despesas)	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
(+) 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 Manutenção	0,2	0,2%	0,9	0,8%	-74,8%	0,3	0,1%	2,6	1,1%	-87,1%
Res. Operacional - Capex Manut. ²	6,1	96,6%	9,7	91,9%	4,6%	20,7	98,4%	21,4	89,3%	9,1%

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

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%
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%
Depreciação e Amortização	(2,1)	-3,4%	(2,4)	-4,2%	-12,9%	(4,2)	-3,4%	(4,7)	-4,1%	-11,4%
Outros	(3,7)	-6,0%	(3,4)	-5,9%	9,1%	(7,3)	-5,9%	(6,8)	-5,9%	7,6%
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%
Outras receitas (despesas)	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 Manutenção	0,1	0,2%	0,3	0,5%	-64,6%	0,1	0,1%	0,8	0,7%	-88,5%
Res. Operacional - Capex Manut. ²	10,6	99,1%	3,1	91,8%	7,3%	18,2	99,5%	6,4	88,3%	11,1%

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

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%
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%
Depreciação e Amortização	(2,4)	-4,4%	(2,6)	-4,3%	-7,8%	(4,7)	-4,2%	(5,2)	-4,3%	-8,8%
Outros	(4,3)	-8,0%	(4,7)	-7,9%	-8,0%	(8,9)	-7,9%	(9,6)	-8,0%	-7,7%
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%
Outras receitas (despesas)	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 Manutenção	1,0	1,8%	0,3	0,4%	264,7%	2,4	2,1%	2,2	1,8%	9,4%
Res. Operacional - Capex Manut. ²	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 em segmentos; ³ AV vs. Res. Op.

(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%
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%
Depreciação e Amortização	(1,3)	-3,6%	(1,5)	-4,6%	-15,6%	(2,5)	-4,3%	(3,3)	-5,9%	-23,6%
Outros	(2,2)	-6,1%	(2,0)	-6,0%	8,0%	(3,7)	-6,3%	(3,4)	-6,1%	8,7%
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%	-241,4%	(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	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 Manutenção	0,2	0,7%	0,1	0,3%	120,1%	0,4	0,6%	0,2	0,4%	76,2%
Res. Operacional - Capex Manutenção ²	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.

(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%
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%
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%
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%
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%
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 Manutenção	0,4	1,2%	0,2	0,4%	137,6%	0,3	1,2%	109,0%	0,7	1,4	-45,2%	0,7		-49,7%
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		-4,8%

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