



RESULTADOS DO 1T16

INTERNATIONAL MEAL COMPANY

São Paulo, 11 de maio de 2016 - A International Meal Company Alimentação S.A. (BM&FBOVESPA: MEAL3), uma das maiores Companhias multimarcas no setor de varejo de alimentação da América Latina, divulga os resultados do primeiro trimestre de 2016 (1T16). 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).

CONTATOS DE RI

José Agote (CFO, IRO)

Vitor Pini

Tel.: +55 (11) 3041-9653

ri@internationalmealcompany.com

MEAL3 em 31.3.2016

R\$4,41

TELECONFERÊNCIA - PORTUGUÊS

12/05/2016

14:00 h (Brasília) / 13:00 h (US ET)

Webcast: [clique aqui](#)

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

TELECONFERÊNCIA - INGLÊS:

12/05/2016

15:30 h (Brasília) / 14:30 h (US ET)

Webcast: [clique aqui](#)

Telefone: +1 (412) 317 6795
ou no website

ri.internationalmealcompany.com.br

DESTAQUES

As informações apresentadas abaixo excluem as operações do México, Porto Rico e República Dominicana e, portanto, refletem a realidade da Companhia depois das vendas das operações mencionadas, que foram concluídas nos primeiros meses de 2016.

Alavancagem Zero: **R\$25,2 MM de Caixa Líquido**

Geração de Caixa: **Conversão de EBITDA em Caixa Operacional de 105% (+13,2p.p.)**

Receita Líquida: R\$388,5 milhões no 1T16 **(+6,0% vs. 1T15)**

Vendas nas mesmas Lojas: **aumento de 9,0% vs. 1T15**

EBITDA Ajustado: R\$18,6 milhões no 1T16 **(-32% vs. 1T15)**

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Após concluirmos a nossa primeira estratégia – desalavancagem da Companhia - concentramos nossos esforços na segunda etapa – Excelência Operacional. O objetivo desta etapa é obter efetividade e eficiência em execução, criando uma experiência agradável aos nossos consumidores em cada uma de nossas lojas. Ela envolve também a racionalização do portfólio e das estruturas corporativas, nos tornando uma Companhia mais focada, mais simples e saudável com uma produtividade crescente a cada ano. Seguimos também evoluindo nas melhorias de processos com mais claras responsabilidades e sistemas de remuneração com os interesses alinhados aos de nossos acionistas e consumidores.

No lado financeiro, houve uma redução de R\$8,8 milhões no EBITDA vs. 1T15, dos quais R\$13,4 milhões vieram do Brasil. A pressão nos resultados do Brasil vieram pela alta da inflação que não conseguimos plenamente compensar com o aumento de preços, e menor volume de vendas que não foi plenamente compensado pelas reduções de custos. A redução de volume veio em grande parte da redução dos mercados em que atuamos, visto que nossa participação de mercado se manteve praticamente estável.

Estamos tomando severas medidas para compensar as adversidades no mercado Brasileiro, enquanto criamos a estrutura para quando o mercado se recuperar. Para compensar a inflação estamos trabalhando em pricing e mix. No 1T16, essas iniciativas compensaram apenas 31% da inflação. Em março, entretanto, tais iniciativas compensaram 72% da inflação (ou 100% excluindo catering e os aluguéis em aeroportos). Este progresso é evidenciado pelo aumento no ticket médio (12-16% dependendo do segmento) nos últimos 9 meses e nos bem sucedidos exemplos de engenharia de cardápio implementados. Dito isto, é crítico que tenhamos uma solução razoável e sustentável para o aumento dos aluguéis em aeroportos.

Para compensarmos menores volumes, estamos reduzindo custos e melhorando a produtividade. Estes efeitos combinados compensaram 92% da queda de volumes no 1T16. Em março e abril, reduzimos o tamanho e o custo das operações do Brasil e das áreas administrativas (uma redução anualizada, excluindo custos de rescisão, de R\$28 milhões em comparação aos custos atuais). Essas ações estarão em maior evidência a partir do 3T16. Na frente de excelência operacional, até maio fechamos 7 lojas deficitárias (que apresentaram em 2015 uma margem de contribuição negativa de R\$1,7 milhão). Outras 32 lojas deficitárias devem ser fechadas este ano. Estamos expandindo a gestão de categorias a todos os mini-mercados do Frango Assado e implementando algumas lojas modelo para testar programas de melhoria de eficiência. O resultado de algumas destas iniciativas são evidenciados pela participação de mercado relativamente estável apesar do fechamento de lojas, melhora na venda de bebidas, e margem estável em Air excluindo aluguel no 1T16 apesar da queda de vendas. Os projetos relacionados à nossa estratégia são geridos e acompanhados pela metodologia de gestão de projetos.

Em função das incertezas do cenário macroeconômico brasileiro do curto prazo, continuaremos com o foco na redução de gastos e preservação do caixa. Dito isto, seguimos confiantes na nossa estratégia e na criação da estrutura correta para entregar nossos objetivos financeiros de longo prazo.

Novo modelo de apresentação financeira

Visando a maior visibilidade das operações, na divulgação dos resultados do terceiro trimestre de 2015, modificamos a forma de demonstrar os resultados da Companhia. Neste novo formato, apresentamos os resultados de forma segmentada e por região geográfica, demonstrando também de forma clara o efeito cambial nos resultados da IMC. Dada à conclusão das vendas dos ativos do México, Porto Rico e da República Dominicana, mencionados acima, os resultados dessas operações foram reclassificados para a linha de resultados de operações descontinuadas, modificando o histórico apresentado no 1T15, especialmente o da região do Caribe. O histórico dos resultados reclassificados na nova abertura para o período de 2014 a 2015 está disponível em nosso website de relações com investidores: ri.internationalmealcompany.com/

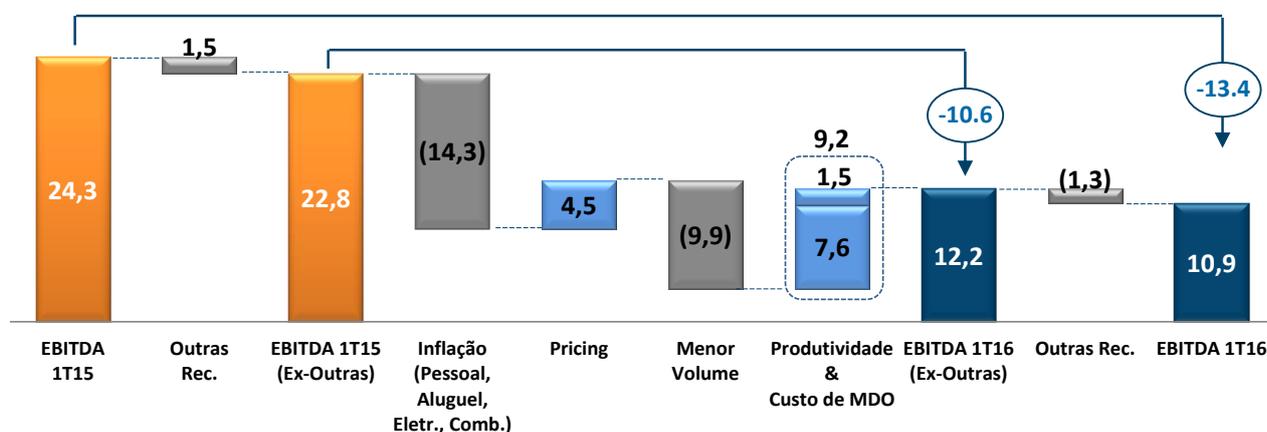
COMENTÁRIOS DO DESEMPENHO

SUMÁRIO DO 1T16

(em R\$ milhões)	1T15	1T16	Dif.
Brasil	24,3	10,9	(13,4)
Aerportos	6,9	4,1	(2,8)
Rodovias	17,7	14,4	(3,3)
Malls	9,2	4,0	(5,2)
G&A	(9,5)	(11,6)	(2,1)
Estados Unidos	1,4	0,2	(1,2)
Caribe	7,9	12,4	4,5
Holding	(6,3)	(4,9)	1,4
EBITDA Ajustado	27,4	18,6	(8,8)

No 1T16, o foco da IMC em excelência operacional (redução de custos e do quadro de funcionários e iniciativas para melhorar o ticket médio) ajudou a Companhia a mitigar o efeito das pressões inflacionárias sobre custos e despesas (mão de obra, refeição, aluguéis e serviços) e do enfraquecido cenário macroeconômico brasileiro que impactou o volume de vendas e, consequentemente, a alavancagem operacional. Operações Brasil foram responsáveis por mais de 100% da redução do EBITDA no trimestre (R\$13,4 milhões de uma queda total de R\$8,8 milhões). A pressão dos resultados no Brasil veio dos custos maiores em função da inflação crescente e menores volumes de vendas em função dos menores gastos dos consumidores em geral.

EBITDA Brasil



Para compensar a inflação estamos trabalhando em pricing e mix de produtos, consequentemente melhorando o ticket médio. No 1T16, essas iniciativas (totalizando R\$4,5 milhões) compensaram 31% da inflação (R\$14,3 milhões). Em março, este indicador evoluiu para 72%. Em condições mais estáveis (isto é, sem maior deterioração dos gastos do consumidor) esperamos que as melhorias contínuas nas metodologias de pricing compensarão ainda mais o efeito da inflação, como comprovado pelo aumento no ticket médio (12-16% dependendo do segmento) nos últimos 9 meses no Brasil e na eficácia dos esforços de engenharia de cardápio apresentados até agora (exemplo: a substituição da batata frita por onion rings no Carl's Jr, que teve um impacto estimado de 20p.p. na margem de cada item substituído, entre outros). Além disso, seguimos com o foco na renegociação dos contratos de aluguel com os aeroportos.

Para compensar menores volumes, tivemos ajustes de pessoal (R\$7,6 milhões) e implementamos esforços para melhorar a produtividade (equivalentes a R\$1,5 milhões), que compensaram 92% do impacto da queda de volume de vendas de R\$9,9 milhões no 1T16. E esperamos progressos contínuos uma vez que: i) reduzimos ainda mais o pessoal nas operações e na sede em abril (com economias anuais de R\$27,9 milhões); ii) fechamos 7 lojas deficitárias até maio (que tiveram uma margem de contribuição negativa de R\$1,7 milhão em 2015); iii) vamos ampliar o projeto de gestão de categorias para o setor de mini-mercado no frango assado; e iv) estamos testando esforços de melhoria de eficiência no nível da loja com uma diferente estrutura organizacional, inventivos e alavancas operacionais. O resultado de algumas destas iniciativas é evidenciado pelo fato de que mantivemos uma participação de mercado relativamente estável (apesar do fechamento de lojas) em relação ao último trimestre, que já temos evidências de melhoria das taxas de venda de bebidas e que mantivemos margens estáveis no segmento de Air

(que é um dos maiores focos da Companhia) excluindo-se despesas de alugueis, apesar da redução de receitas – esforços estes, executados com base em uma metodologia de gestão de projetos (PMO).

Nos Estados Unidos, da redução de R\$1,2 milhão em relação ao 1T15, R\$0,8 milhão está relacionado à variação do câmbio entre os meses do trimestre e em comparação, respectivamente, ao ano anterior. As operações foram negativamente afetadas pela redução de vendas em mesmas lojas em US\$ e pelas maiores despesas de G&A que foram parcialmente mitigadas por menores gastos com mão de obra e refeição. O aumento em G&A se deve pelo custo de rescisão e mudança do CEO das operações dos EUA. É importante notar, que a companhia já está trabalhando em iniciativas para reverter a tendência de queda de vendas em mesmas lojas, evidenciada pela melhora deste indicador na variação mensal dentro do 1T16. As iniciativas mais relevantes são: i) vendas sugestivas com foco nas estações de verão e primavera (que representam a maior parte dos resultados do ano); ii) engenharia de cardápio; iii) vendas para grupos; e iv) maior controle sobre o custo de produção (custo de refeição teórico vs. real).

No Caribe, a IMC sustentou um crescimento de vendas em mesmas lojas de dois dígitos, combinado com melhoria de margens, implicando em um aumento de R\$4,5 milhões vs. 1T15. Dito isto, o cenário competitivo no Panamá está mudando tanto nos aeroportos como nos Malls, o que deve pressionar as vendas em mesmas lojas nos próximos trimestres.

A companhia também apresentou uma redução de R\$1,4 milhão em despesas com a holding, ou uma melhora de 0,5 p.p.

Os resultados consolidados, portanto, apresentam uma redução no EBITDA ajustado de R\$8,8 milhões (-32% vs. 1T15). Em abril, a Companhia concluiu um ajuste de quadro nas operações e na sede que representam uma economia estimada de R\$27,9 milhões em relação ao quadro atual (dos quais R\$15,1 milhões serão capturados nos últimos 8 meses de 2016, já líquidos de um impacto negativo de R\$3,5 milhões de custos de rescisão). Vale notar que além disso, a IMC está implementando uma série de projetos com o objetivo de melhorar i) vendas em mesmas lojas (aumentando o número de tickets e o ticket médio, oferta de “day parts” consumo durante o dia, inovação de produto, melhora na venda de bebidas, ofertas promocionais/combo, engenharia de cardápio, gestão de categorias, pricing, vendas sugestivas, entre outras); ii) crescimento em vendas através do lançamento de novos conceitos – como os quiosques Grab & Fly em Guarulhos, novas localidades (com o foco na localização correta); e iii) maior eficiência através da maior produtividade da mão de obra e menores custos de refeição. A Companhia também está negociando os contratos de alugueis nos aeroportos brasileiros, fechando lojas deficitárias, com o objetivo de melhorar a rentabilidade e eficiência.

Nosso foco no curto prazo é de reduzir custos e preservar o caixa, enquanto implementamos melhorias de processos e a Excelência Operacional, além de projetos de crescimento orgânico para preparar a estrutura para o crescimento futuro na medida em que o mercado se recupere.

RESULTADO CONSOLIDADO

(em milhões de R\$)	1T16	1T15	% AH	1T16 ³	% AV ³	% AH ³
Receita Líquida	388,5	366,6	6,0%	361,0	100,0%	-1,5%
Restaurantes e Outros	334,0	313,3	6,6%	306,5	84,9%	-2,2%
Postos de Combustível	54,5	53,3	2,2%	54,5	15,1%	2,2%
Custo de Vendas e Serviços	(277,2)	(266,5)	4,0%	(259,4)	-71,9%	-2,7%
Mão de Obra Direta	(102,4)	(99,0)	3,5%	(93,9)	-26,0%	-5,1%
Refeição	(93,2)	(91,4)	1,9%	(86,8)	-24,1%	-5,0%
Outros	(22,1)	(18,7)	18,2%	(20,8)	-5,8%	11,2%
Combustível e Acessórios de Veículos	(44,1)	(43,1)	2,3%	(44,1)	-12,2%	2,3%
Depreciação e Amortização	(15,4)	(14,3)	8,0%	(13,8)	-3,8%	-3,6%
Lucro Bruto	111,2	100,1	11,1%	101,6	28,1%	1,5%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>28,6%</i>	<i>27,3%</i>		<i>28,1%</i>	<i>0.8p.p.</i>	
Despesas Operacionais¹	(118,3)	(96,9)	22,1%	(107,7)	-29,8%	11,1%
Vendas e Operacionais	(43,5)	(33,0)	31,9%	(38,0)	-10,5%	15,3%
Aluguéis de Lojas	(41,3)	(37,3)	10,9%	(38,5)	-10,7%	3,2%
Pré-Aberturas de Lojas	(0,9)	(0,4)	104,4%	(0,7)	-0,2%	67,2%
Depreciação e Amortização	(9,6)	(9,5)	0,7%	(9,1)	-2,5%	-4,5%
Amortização de Invest. em J.V.	(0,6)	(0,3)	81,6%	(0,4)	-0,1%	33,4%
Equivalência Patrimonial	2,8	1,9	47,0%	2,2	0,6%	14,0%
Outras receitas (despesas)	(1,2)	1,9	-165,5%	(1,2)	-0,3%	-166,0%
Gerais e Administrativas	(19,0)	(13,8)	37,5%	(17,3)	-4,8%	25,7%
Corporativas (Holding) ²	(4,9)	(6,3)	-22,1%	(4,5)	-1,2%	-29,0%
Itens Especiais - Baixa de Ativos	0,0	0,0	-	0,0	0,0%	-
Itens Especiais - Outros	(1,5)	0,0	-	(1,5)		-
EBIT	(8,5)	3,2	-364,8%	(7,5)	-2,1%	-333,9%
(+) D&A e Baixa de Ativos	25,6	24,2	6,1%	23,3	6,5%	-3,4%
EBITDA	17,1	27,4	-37,4%	15,8	4,4%	-42,2%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>4,4%</i>	<i>7,5%</i>	<i>-3.1p.p.</i>	<i>4,4%</i>		<i>-3.1p.p.</i>
(+) Itens Especiais - Outros	1,5	0,0	-	1,5	0,4%	-
EBITDA Ajustado	18,6	27,4	-32,0%	17,3	4,8%	-36,8%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>4,8%</i>	<i>7,5%</i>		<i>4,8%</i>	<i>-2.7p.p.</i>	

¹Antes de itens especiais; ²Não alocadas nos resultados dos países e segmentos; ³ em moedas constantes frente ao mesmo período do ano anterior

No 1T16, a receita líquida da Companhia atingiu R\$388,5 milhões, equivalente a um aumento de 6,0%, ou queda de 1,5% em moeda constante. O resultado foi negativamente afetado pelo fechamento líquido de 31 lojas (29 no Brasil), conforme demonstrado na seção “Evolução do número de lojas”, em virtude principalmente do plano de redução de lojas deficitárias. No primeiro trimestre, os custos com refeição caíram 5% (uma melhora de 0,9p.p.), graças a um controle mais rígido e ao efeito mix.

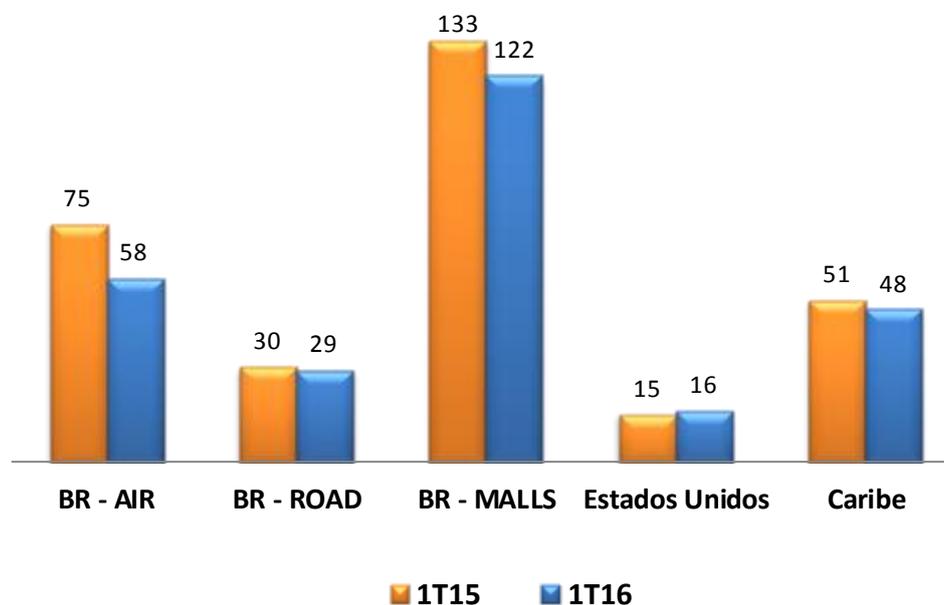
Vale notar que no 3T15, a Companhia aprimorou seus controles e desde então tem realizado uma alocação mais precisa dos custos e despesas com pessoal – custos de mão de obra indireta agora são alocados em despesas operacionais. Por esta razão e para uma melhor comparação, os custos de mão de obra devem ser combinados com as despesas de “vendas e operacionais”. Sendo assim, estes custos e despesas somados totalizaram R\$131,9 milhões, ficando relativamente estáveis em termos nominais (em moeda constante), uma vez que os ajustes no quadro de funcionários mitigaram as pressões inflacionárias sobre a folha de pagamento.

O EBITDA ajustado totalizou R\$18,6 milhões no trimestre, um decréscimo de 32,0% em reais e de 36,8% em moeda constante, com margem EBITDA de 4,8%, contra 7,5% no 1T15. Os principais fatores para a redução de R\$10 milhões no EBITDA em relação ao 1T15 em moeda constante foram: a) redução de R\$5,7 milhões no Lucro Bruto menos demais despesas de pessoal (“vendas e operacional”, “gerais e administrativas” e “corporativas”) principalmente afetada pela inflação e menores volumes de vendas, parcialmente compensados pelas melhorias operacionais (pricing, redução de custos e produtividade); b) R\$1,2 milhão em maiores despesas de aluguel, impactadas pelo segmento Air no Brasil; e c) R\$ 3,1 milhões em outras despesas principalmente impactadas por provisões legais – vale salientar que o resultado positivo de 2015 incluiu recuperações tributárias.

Importante notar que, despesas gerais e administrativas e despesas corporativas combinadas cresceram 8% (pela maior inflação no Brasil e despesas relacionadas à troca de CEO nos EUA) uma vez que utilizamos as economias no nível da Holding para construir competências adicionais à Companhia em áreas como In-Store Experience, Pricing e Gestão de Projetos (PMO).

No 1T16, a Companhia registrou um impacto no EBITDA ajustado de R\$1,5 milhão em itens especiais, relativo ao plano de opção de compra de ações da Companhia.

Evolução do número de lojas



NÚMERO DE LOJAS (final do período)	1T16	4T15	1T15	Vs. Tri Anterior		Vs. Ano Anterior	
				Var. (%)	Var. (#)	Var. (%)	Var. (#)
Brasil	209	218	238	-4,1%	-9	-12,2%	-29
Aeroportos	58	62	75	-6,5%	-4	-22,7%	-17
Rodovias	29	29	30	0,0%	0	-3,3%	-1
Shopping Malls	122	127	133	-3,9%	-5	-8,3%	-11
Estados Unidos	16	16	15	0,0%	0	6,7%	1
Caribe	48	47	51	2,1%	1	-5,9%	-3
Total Número de Lojas	273	281	304	-2,8%	-8	-10,2%	-31

Em março de 2016, a Companhia tinha 273 lojas, correspondendo a uma redução líquida de 31 lojas em relação ao mesmo período do ano anterior. Em 2016, abrimos 1 loja e fechamos 9 – 4 em aeroportos e 5 em shoppings.

A maior parte dos fechamentos de lojas está ligada ao programa de encerramento de lojas deficitárias. No atual momento econômico, as aberturas de lojas estão condicionadas a rigorosas análises de viabilidade e/ou a compromissos previamente assumidos. No entanto, em 2016 a IMC investirá em renovações e no reposicionamento da marca (*rebranding*) das lojas existentes com o intuito de promover uma experiência positiva para o consumidor em cada uma de nossas lojas para potencializar ainda mais as vendas.

Vendas nas mesmas lojas (SSS)

(em milhões de R\$)	1T16	1T15	AH (%)
Brasil	252,4	249,9	1,0%
BR - Air	68,2	69,7	-2,2%
BR - Roads	121,0	116,1	4,3%
<i>BR - Roads - Restaurantes</i>	<i>66,6</i>	<i>63,9</i>	<i>4,3%</i>
<i>BR - Roads - Postos</i>	<i>54,4</i>	<i>52,2</i>	<i>4,3%</i>
BR- Malls	63,3	64,2	-1,5%
Estados Unidos	71,2	56,2	26,6%
Caribe	52,2	38,7	35,2%
Total Vendas nas Mesmas Lojas	375,9	344,8	9,0%

Em moedas constantes (em milhões de R\$)	1T16	1T15	AH (%)
Brasil	252,4	249,9	1,0%
Estados Unidos	54,2	56,2	-3,6%
Caribe	43,5	38,7	12,7%
Total Vendas nas Mesmas Lojas	350,2	344,8	1,5%

Vide definição de Vendas nas Mesmas Lojas no Glossário.

As vendas nas mesmas lojas totalizaram R\$375,9 milhões no 1T16, um aumento de 9,0% em reais e de 1,5% em moeda constante em relação ao ano anterior.

No Brasil, o aumento de 1,0% no SSS foi influenciado principalmente pelo segmento de Rodovias, que registrou uma expansão de 4,3% em relação ao ano anterior, apesar da queda de 1,9% no fluxo de veículos (pesados, leves e motocicletas) de acordo com a Associação Brasileira de Concessionários de Rodovias (ABCR). Essa melhora foi influenciada pelas iniciativas de vendas implementadas que ajudaram a elevar o ticket médio em 14% (últimos 9 meses), incluindo precificação, gestão de categorias, novo mix e planograma de produtos em nossos “check-outs”, levando, por fim, a uma melhor experiência dos consumidores em nossas lojas.

As vendas nas mesmas lojas nos aeroportos brasileiros caíram 2,2% no 1T16, depois de uma forte queda no fluxo de passageiros nos aeroportos brasileiros no final de 2015 e início de 2016 (-5%, Jan-Fev vs. 2015), que foi parcialmente atenuada pelos esforços de vendas da Companhia que contribuíram para aumentar o ticket médio, compensando a redução do volume de consumidores. Tais esforços incluíram ações de engenharia de cardápio, bem como uma nova política e ações de precificação. Adicionalmente, adequamos as operações e seus respectivos cardápios para atender às diferentes demandas de consumo durante o dia (“Day Parts”).

As vendas nas mesmas lojas no segmento de Malls caíram 1,5% no 1T16. Apesar das vendas da indústria continuarem sofrendo com o enfraquecimento do cenário macroeconômico (-3,3% em vendas em mesmas lojas do mercado no 1T16 vs. 1T15 – IFB), entretanto a IMC conseguiu parcialmente compensar esse efeito negativo com sua nova política de precificação, o novo cardápio lançado nas lojas Viena Express e ações elaboradas para incentivar as vendas de bebidas e sobremesas. A Companhia está

trabalhando em alguns novos modelos para as lojas do Viena para testar, aprender e então ampliar em larga escala um modelo de operação mais efetivo e eficiente.

Com relação ao desempenho das operações dos Estados Unidos e do Caribe, em moeda constante, é importante mencionar que o SSS nos Estados Unidos ficou negativo no 1T16 (-3.6%). No entanto, vale mencionar que a tendência negativa de vendas em mesmas lojas tanto em alimentação como varejo nos EUA (excluindo-se a loja de Syracuse, que se beneficia por seu lançamento em 2015) está apresentando melhorias a cada mês, nos dando confiança que o novo sortimento de produtos em varejo e as novas iniciativas de excelência operacional estão no caminho certo. Iniciativas de curto prazo para reverter essa tendência incluem, por exemplo, novo sortimento de produtos no varejo, precificação e vendas sugestivas. Além disso, a nova equipe de gestão está desenvolvendo iniciativas de médio e longo prazo (como engenharia de cardápio, vendas para grupos, etc).

No Caribe, a excelência operacional associada ao cenário macroeconômico mais favorável levou ao forte crescimento de dois dígitos do SSS (+12,7%). Entretanto, a mudança no cenário competitivo nos aeroportos e shoppings do Panamá, são desafios para o crescimento das vendas em mesmas lojas no futuro.

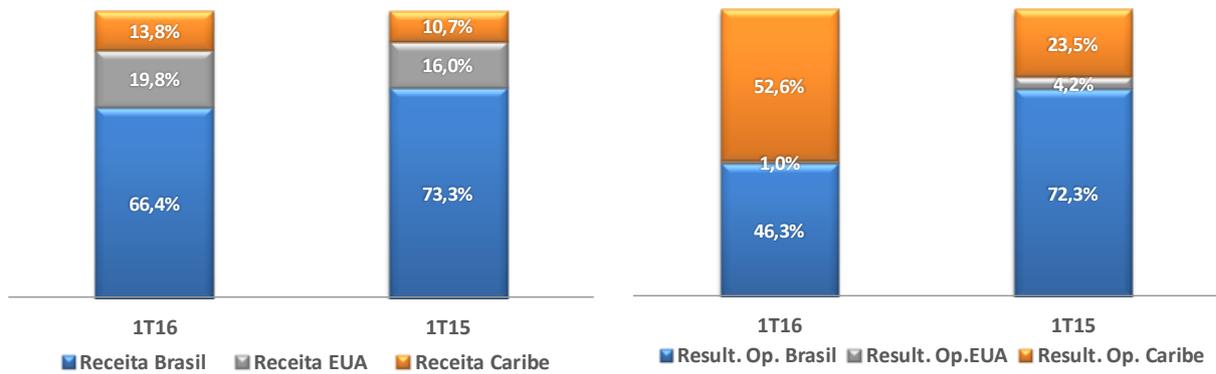
RESULTADO POR SEGMENTO E REGIÃO GEOGRÁFICA

(em milhões de R\$)	Brasil	EUA	Caribe	Consolidado		Brasil	EUA	Caribe	Consolidado		
	2016	2016	2016	2016	% AV	2015	2015	2015	2015	% AV	% AH
Receita Líquida	257,9	77,1	53,5	388,5	100,0%	268,6	58,7	39,3	366,6	100,0%	6,0%
Restaurantes e Outros	203,4	77,1	53,5	334,0	86,0%	215,3	58,7	39,3	313,3	85,5%	6,6%
Postos de Combustível	54,5	0,0	0,0	54,5	14,0%	53,3	0,0	0,0	53,30	14,5%	2,2%
Custo de Vendas e Serviços	(195,9)	(54,5)	(26,8)	(277,2)	-71,4%	(203,7)	(41,5)	(21,3)	(266,5)	-72,7%	4,0%
Mão de Obra Direta	(64,5)	(28,5)	(9,5)	(102,4)	-26,4%	(69,4)	(21,9)	(7,7)	(99,0)	-27,0%	3,5%
Refeição	(61,8)	(15,2)	(16,1)	(93,2)	-24,0%	(66,8)	(12,0)	(12,6)	(91,4)	-24,9%	1,9%
Outros	(16,5)	(5,2)	(0,4)	(22,1)	-5,7%	(14,7)	(3,7)	(0,3)	(18,7)	-5,1%	18,2%
Combustível e Acessórios de Veículos	(44,1)	0,0	0,0	(44,1)	-11,4%	(43,1)	0,0	0,0	(43,1)	-11,8%	2,3%
Depreciação e Amortização	(9,0)	(5,6)	(0,8)	(15,4)	-4,0%	(9,7)	(3,9)	(0,6)	(14,3)	-3,9%	8,0%
Lucro Bruto	62,0	22,6	26,7	111,2	28,6%	64,9	17,2	18,0	100,1	27,3%	11,1%
Despesas Operacionais¹	(66,7)	(28,9)	(17,8)	(113,4)	-29,2%	(57,6)	(20,2)	(12,7)	(90,6)	-24,7%	25,1%
Vendas e Operacionais	(18,6)	(17,9)	(7,1)	(43,5)	-11,2%	(14,2)	(13,5)	(5,3)	(33,0)	-9,0%	31,9%
Aluguéis de Lojas	(28,3)	(7,4)	(5,6)	(41,3)	-10,6%	(27,9)	(5,2)	(4,1)	(37,3)	-10,2%	10,9%
Pré-Aberturas de Lojas	(0,3)	(0,0)	(0,5)	(0,9)	-0,2%	(0,3)	(0,1)	(0,0)	(0,4)	-0,1%	104,4%
Depreciação e Amortização	(6,6)	(0,4)	(2,7)	(9,6)	-2,5%	(7,3)	(0,2)	(2,0)	(9,5)	-2,6%	0,7%
Amortização de Invest. em J.V.	0,0	(0,6)	0,0	(0,6)	-0,2%	0,0	(0,3)	0,0	(0,3)	-0,1%	81,6%
Equivalência Patrimonial	0,0	2,8	0,0	2,8	0,7%	0,0	1,9	0,0	1,9	0,5%	47,0%
Outras receitas (despesas)	(1,3)	(0,1)	0,2	(1,2)	-0,3%	1,5	0,0	0,3	1,9	0,5%	-165,5%
Gerais e Administrativas	(11,6)	(5,3)	(2,1)	(19,0)	-4,9%	(9,5)	(2,8)	(1,5)	(13,8)	-3,8%	37,5%
(+) Deprec. e Amortização	15,6	6,6	3,5	25,6	6,6%	17,1	4,4	2,6	24,2	6,6%	6,1%
Resultado Operacional¹	10,9	0,2	12,4	23,5	6,1%	24,3	1,4	7,9	33,7	9,2%	-30,2%
Despesas Corporativas ²				(4,9)	-1,3%				(6,3)	-1,7%	-22,1%
Itens Especiais - Baixa de Ativos				0,0	0,0%				0,0	0,0%	-
Itens Especiais - Outros				(1,5)	-0,4%				0,0	0,0%	-
EBIT	(4,7)	(6,3)	8,9	(8,5)	-2,2%	7,3	(3,0)	5,3	3,2	0,9%	
(+) D&A e Baixa de Ativos				25,6	6,6%				24,2	6,6%	6,1%
EBITDA				17,1	4,4%				27,4	7,5%	-37,4%
(+) Itens Especiais				1,5	0,4%				0,0	0,0%	-
EBITDA Ajustado				18,6	4,8%				27,4	7,5%	-32,0%

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

As operações do Brasil corresponderam a 66,4% das vendas do trimestre, frente a 73,3% no 1T15. A menor representatividade das Operações Brasil como percentual das vendas se deve principalmente ao crescimento das vendas no Caribe e ao impacto

positivo da variação cambial sobre as vendas no Caribe e nos Estados Unidos, bem como à redução nas receitas do Brasil, devido ao fechamento de lojas deficitárias, e à pressão do cenário macroeconômico sobre o SSS.



A distribuição geográfica do resultado operacional também foi impactada pela variação cambial, bem como pela redução de margem das Operações Brasil, que representaram 46,3% do resultado operacional do 1T16, em comparação a 72,3% no 1T15.

Resultados das Operações Brasil

(em milhões de R\$)	2016		2015		
	2016	% AV	2015	% AV	% AH
Receita Líquida	257,9	100,0%	268,6	100,0%	-4,0%
Restaurantes e Outros	203,4	78,9%	215,3	80,2%	-5,5%
Postos de Combustível	54,5	21,1%	53,3	19,8%	2,2%
Custo de Vendas e Serviços	(195,9)	-76,0%	(203,7)	-75,8%	-3,8%
Mão de Obra Direta	(64,5)	-25,0%	(69,4)	-25,8%	-7,1%
Refeição	(61,8)	-24,0%	(66,8)	-24,9%	-7,4%
Outros	(16,5)	-6,4%	(14,7)	-5,5%	12,0%
Combustível e Acessórios de Veículos	(44,1)	-17,1%	(43,1)	-16,1%	2,3%
Depreciação e Amortização	(9,0)	-3,5%	(9,7)	-3,6%	-7,0%
Lucro Bruto	62,0	24,0%	64,9	24,2%	-4,5%
Despesas Operacionais¹	(66,7)	-25,9%	(57,6)	-21,5%	15,7%
Vendas e Operacionais	(18,6)	-7,2%	(14,2)	-5,3%	31,2%
Aluguéis de Lojas	(28,3)	-11,0%	(27,9)	-10,4%	1,4%
Pré-Aberturas de Lojas	(0,3)	-0,1%	(0,3)	-0,1%	17,2%
Depreciação e Amortização	(6,6)	-2,5%	(7,3)	-2,7%	-10,5%
Amortização de Invest. em J.V.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Equivalência Patrimonial	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Outras receitas (despesas)	(1,3)	-0,5%	1,5	0,6%	-186,6%
Gerais e Administrativas ²	(11,6)	-4,5%	(9,5)	-3,5%	22,6%
(+) Deprec. e Amortização	15,6	6,1%	17,1	6,4%	-8,5%
Resultado Operacional	10,9	4,2%	24,3	9,1%	-55,2%
Capex Expansão	3,7	1,4%	6,2	2,3%	-40,6%
Capex Manutenção	2,1	0,8%	3,7	1,4%	-43,4%
Total Capex	5,8	2,2%	9,9	3,7%	-41,7%
Res. Operacional - Capex³	5,1	46,8%	14,4	59,1%	-64,6%

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

A receita das Operações Brasil foi afetada principalmente pelo enfraquecido cenário macroeconômico que impactou a confiança do consumidor, levando a um menor fluxo de passageiros nos aeroportos (-5%, Jan-Fev vs. 2015), queda nos gastos nos Malls (SSS do mercado -3,3% no 1T16) e a um menor fluxo de veículos nas rodovias (-1,9% no 1T16), fatores esses que impactaram as vendas nas mesmas lojas. Também é importante mencionar que em comparação ao 1T15 houve uma redução de 29 lojas nas Operações Brasil (-17 nos aeroportos, -1 nas rodovias e -11 nos Malls). Tais efeitos foram parcialmente mitigados pelas iniciativas de vendas da IMC, incluindo: i) precificação: separando as lojas em grupos regionais por marcas com a definição de preços específicos para cada produto específico; ii) engenharia de cardápio: focando em produtos com margem mais elevada e vendas sugestivas; iii) sortimento e mix de produtos; iv) *upselling* (fomentar as vendas de produtos de maior valor); v) melhor taxa de venda de bebidas; e vi) qualidade e inovação de produto; entre outras.

Em suma, a receita das Operações Brasil caiu 4,0% no 1T16. O setor de maior resiliência no trimestre foi o de Rodovias que registrou crescimento de receita de 3,1% apesar da redução líquida de 1 loja.

Em termos de custos e despesas, é importante salientar a redução de 0,9p.p. nos custos de refeição, apesar do efeito do alto índice de inflação sobre os itens alimentícios. Conforme mencionado anteriormente, para melhor comparabilidade o “custo de mão de obra direta” e as “despesas com vendas e operacionais” devem ser combinados, o que resultou em R\$83,0 milhões no 1T16,

ficando relativamente estável em termos nominais em comparação ao 1T15, em virtude da reestruturação do quadro de funcionários que compensou a pressão da inflação sobre a folha de pagamento. Vale salientar que a margem operacional das Operações Brasil foi impactada pela redução nas vendas, o que contribuiu para diminuir a alavancagem operacional da Companhia, pela inflação em geral, pelo aumento em “outras despesas”, principalmente impactadas por provisões legais – vale salientar que o resultado positivo de 2015 incluiu recuperações tributárias e a reversão de provisões e pelo aumento das despesas com alugueis, principalmente impactadas pelo segmento de aeroportos.

Consequentemente, as Operações Brasil registraram um resultado operacional de R\$10,9 milhões no 1T16, o que representa uma redução de 55,2% em relação ao 1T15, com uma contração de quase 5,0p.p. da margem operacional. No entanto, é importante considerar que: i) as iniciativas implementadas pela Companhia para melhorar as vendas e reduzir custos ainda estão em fase de maturação e serão ainda mais representativas quando esse processo for finalizado; ii) há varias outras iniciativas a serem implementadas que esperamos também aumentarão as vendas e a eficiência; e iii) quando a economia brasileira começar sua recuperação, o impacto sobre as margens será ainda mais significativo devido ao aumento nas vendas e o consequente aumento na alavancagem operacional.

Resultados das Operações Brasil – AEROPORTOS

(em milhões de R\$)	1T16	% AV	1T15	% AV	% AH
Receita Líquida	71,5	100,0%	79,9	100,0%	-10,5%
Restaurantes e Outros	71,5	100,0%	79,9	100,0%	-10,5%
Postos de Combustível	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Custo de Vendas e Serviços	(48,9)	-68,4%	(58,4)	-73,1%	-16,2%
Mão de Obra Direta	(21,7)	-30,3%	(26,4)	-33,1%	-18,1%
Refeição	(19,6)	-27,5%	(24,2)	-30,3%	-18,9%
Outros	(4,7)	-6,6%	(4,7)	-5,9%	1,1%
Combustível e Acessórios de Veículos	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Depreciação e Amortização	(2,9)	-4,0%	(3,0)	-3,8%	-5,7%
Lucro Bruto	22,6	31,6%	21,5	26,9%	5,1%
Despesas Operacionais¹	(26,3)	-36,7%	(22,2)	-27,8%	18,3%
Vendas e Operacionais	(7,5)	-10,5%	(4,4)	-5,5%	71,5%
Alugueis de Lojas	(13,8)	-19,3%	(13,3)	-16,7%	3,6%
Pré-Aberturas de Lojas	(0,2)	-0,3%	(0,3)	-0,3%	-29,7%
Depreciação e Amortização	(4,8)	-6,8%	(4,5)	-5,7%	6,6%
Amortização de Invest. em J.V.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Equivalência Patrimonial	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Outras receitas (despesas)	0,1	0,1%	0,3	0,4%	-79%
Gerais e Administrativas ²	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
(+) Deprec. e Amortização	7,7	10,8%	7,6	9,5%	1,7%
Resultado Operacional	4,1	5,7%	6,9	8,6%	-41,0%
Capex Expansão	2,8	3,9%	6,2	7,7%	-54,3%
Capex Manutenção	0,8	1,2%	2,8	3,5%	-70,3%
Total Capex	3,6	5,1%	8,9	11,2%	-59,2%
Res. Operacional - Capex³	0,4	10,1%	(2,1)	-30,0%	n/a

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

O resultado operacional do segmento de Aeroportos no Brasil registrou uma redução de R\$2,8 milhões no primeiro trimestre de 2016, com uma contração na margem de 2,9 p.p., principalmente em virtude:

- i) Do aumento em alugueis – excluindo as despesas de alugueis a margem operacional permaneceu estável (25,0% vs. 25,3% no 1T15)
- ii) Da redução nas vendas, como consequência do fechamento líquido de 17 lojas deficitárias, associada à redução de 2,2% no SSS, influenciada pela diminuição no fluxo de passageiros nos aeroportos operados pela Companhia (-5%, Jan-Fev vs. 2015), que foi parcialmente compensada pelos esforços da IMC para aumentar o ticket médio, incluindo precificação, melhoria do mix de ofertas de "day parts", e engenharia de cardápio, entre outros;
- iii) Da pressão inflacionária sobre a folha de pagamento que foi mitigada pelos ajustes no quadro de funcionários operacionais (uma melhora estimada de aproximadamente R\$4,7 milhões), gerando um total de custos e despesas com pessoal ("custo de mão de obra direta" combinado com as "despesas com vendas e operacionais") de R\$29,1 milhões, frente aos R\$30,8 milhões registrados no 1T15;
- iv) Da pressão inflacionária sobre os serviços (energia, principalmente) e alugueis, com aumento de 3,6% no 1T16, ou 2,6p.p. em comparação ao 1T15; e
- v) Da redução da alavancagem operacional devido à queda de volume.

Com o intuito de incentivar as vendas, em complemento às iniciativas mencionadas anteriormente, em abril de 2016 a IMC lançou três lojas novas no Aeroporto de Guarulhos em São Paulo (dois quiosques Grab & Fly e um Sports' Bar) e um loja nova no Aeroporto de Confins em Minas Gerais.

A Companhia também está negociando novos locais com as operadoras dos aeroportos para novas lojas, além de ajustes em seus contratos de aluguel. Todas essas iniciativas juntas ajudarão o segmento a recuperar seu crescimento de receita e lucratividade no médio prazo.

Resultados das Operações Brasil – RODOVIAS

(em milhões de R\$)	1T16	% AV	1T15	% AV	% AH
Receita Líquida	121,1	100,0%	117,4	100,0%	3,1%
Restaurantes e Outros	66,6	55,0%	64,1	54,6%	3,8%
Postos de Combustível	54,5	45,0%	53,3	45,4%	2,2%
Custo de Vendas e Serviços	(99,3)	-82,0%	(94,6)	-80,5%	5,0%
Mão de Obra Direta	(23,6)	-19,5%	(22,1)	-18,8%	6,8%
Refeição	(21,9)	-18,1%	(20,9)	-17,8%	5,2%
Outros	(6,4)	-5,3%	(5,1)	-4,4%	25,4%
Combustível e Acessórios de Veículos	(44,1)	-36,4%	(43,1)	-36,7%	2,3%
Depreciação e Amortização	(3,2)	-2,6%	(3,4)	-2,9%	-5,9%
Lucro Bruto	21,8	18,0%	22,9	19,5%	-4,6%
Despesas Operacionais¹	(11,5)	-9,5%	(9,8)	-8,4%	16,4%
Vendas e Operacionais	(5,4)	-4,4%	(4,4)	-3,8%	21,5%
Aluguéis de Lojas	(4,7)	-3,9%	(4,7)	-4,0%	-0,1%
Pré-Aberturas de Lojas	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Depreciação e Amortização	(0,9)	-0,7%	(1,3)	-1,1%	-32,9%
Amortização de Invest. em J.V.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Equivalência Patrimonial	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Outras receitas (despesas)	(0,5)	-0,4%	0,6	0,5%	-197,4%
Gerais e Administrativas ²	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
(+) Deprec. e Amortização	4,1	3,4%	4,7	4,0%	-13,4%
Resultado Operacional	14,4	11,9%	17,7	15,1%	-18,5%
Capex Expansão	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Capex Manutenção	0,8	0,6%	0,4	0,3%	94,2%
Total Capex	0,8	0,6%	0,4	0,3%	94,2%
Res. Operacional - Capex³	13,7	94,8%	17,3	97,8%	n/a

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

No 1T16, o segmento de Rodovias se mostrou mais resiliente devido a seu continuado crescimento de receita (+3,1% vs. 1T15), apesar do cenário macroeconômico que impactou negativamente em 1,9% o tráfego das rodovias em que a Companhia atua. Esse crescimento de receita foi influenciado pelo aumento do ticket médio, em virtude das ações de precificação, gestão de categorias, novo mix e planograma de produtos em nossos “checkouts” que, por fim, levaram a uma melhor experiência para os consumidores em nossas lojas. O ticket médio no segmento de Rodovias aumentou em 14% nos últimos 9 meses.

No entanto, a inflação em custos e despesas sobre: i) a folha de pagamento, impactado pelos acordos coletivos; ii) refeição; iii) serviços, principalmente eletricidade; limitaram os benefícios do aumento nas vendas e da redução estrutural de custos (principalmente sobre os custos de mão de obra e refeição), levando a uma redução de 18,5% no resultado operacional, e uma redução de 3,2p.p. na margem operacional do 1T16 frente ao 1T15.

O segmento de Rodovias continua sendo um grande gerador de caixa para a Companhia, com boas perspectivas de alcançar margens operacionais elevadas por meio do melhor aproveitamento das lojas existentes com ações para aumentar as vendas, em especial no mercado de varejo. Em 2016, a IMC também investirá na renovação das lojas para aprimorar ainda mais a experiência dos clientes.

Resultados das Operações Brasil – Malls

(em milhões de R\$)	1T16	% AV	1T15	% AV	% AH
Receita Líquida	65,3	100,0%	71,3	100,0%	-8,4%
Restaurantes e Outros	65,3	100,0%	71,3	100,0%	-8,4%
Postos de Combustível	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Custo de Vendas e Serviços	(47,8)	-73,2%	(50,8)	-71,2%	-5,9%
Mão de Obra Direta	(19,2)	-29,4%	(20,9)	-29,3%	-7,8%
Refeição	(20,2)	-31,0%	(21,7)	-30,4%	-6,7%
Outros	(5,3)	-8,1%	(4,9)	-6,9%	8,5%
Combustível e Acessórios de Veículos	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Depreciação e Amortização	(3,0)	-4,6%	(3,3)	-4,6%	-9,3%
Lucro Bruto	17,5	26,8%	20,5	28,8%	-14,7%
Despesas Operacionais¹	(17,4)	-26,6%	(16,1)	-22,6%	7,7%
Vendas e Operacionais	(5,7)	-8,8%	(5,4)	-7,6%	6,6%
Aluguéis de Lojas	(9,8)	-15,0%	(9,9)	-13,9%	-1,0%
Pré-Aberturas de Lojas	(0,1)	-0,2%	0,0	0,0%	0,0%
Depreciação e Amortização	(0,9)	-1,3%	(1,5)	-2,1%	-43,0%
Amortização de Invest. em J.V.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Equivalência Patrimonial	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Outras receitas (despesas)	(0,8)	-1,3%	0,7	0,9%	-225,1%
Gerais e Administrativas ²	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
(+) Deprec. e Amortização	3,9	5,9%	4,8	6,8%	-19,8%
Resultado Operacional	4,0	6,1%	9,2	12,9%	-56,5%
Capex Expansão	0,9	1,3%	0,0	0,1%	1889,5%
Capex Manutenção	0,5	0,8%	0,6	0,8%	-6,3%
Total Capex	1,4	2,1%	0,6	0,9%	128,4%
Res. Operacional - Capex³	2,6	65,1%	8,6	93,3%	n/a

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

O resultado operacional do segmento de Malls registrou uma redução de R\$5,2 milhões no primeiro trimestre de 2016, com uma contração de margem de 6,8 p.p., principalmente em virtude:

- da redução nas vendas (-8,4% vs. 1T15), como consequência do fechamento líquido de 11 lojas deficitárias, associada à queda de 1,5% no SSS, como resultado do cenário macroeconômico desfavorável, parcialmente compensada pelos esforços da IMC em aumentar o ticket médio com ações de precificação, engenharia de cardápio, sortimento e mix de produto, e melhoria das taxas de consumo de bebidas e sobremesas, entre outros;
- da pressão inflacionária sobre a folha de pagamento que foi mitigada pelos ajustes no quadro de funcionários operacionais (uma melhora estimada de aproximadamente R\$3,9 milhões), gerando um total de custos e despesas com pessoal (“custo de mão de obra direta” combinado com as “despesas com vendas e operacionais”) de R\$25,0 milhões, frente aos R\$26,3 milhões registrados no 1T15;
- da pressão inflacionária sobre os serviços (principalmente energia) e alugueis, gerando um impacto negativo combinado de 2,4p.p. sobre a margem operacional;

- iv) do aumento em outras despesas, principalmente impactado por provisões legais e o fato de que no 1T15 esta linha foi impactada por um resultado positivo com recuperações tributárias e a reversão de provisões; e
- v) da redução da alavancagem operacional devido à queda nas vendas.

A IMC continua mantendo o foco na estratégia de racionalização do portfólio do segmento de Malls no Brasil. A Companhia está trabalhando especialmente no fechamento de lojas deficitárias para desenvolver uma abordagem mais racional para nossas marcas de Malls. Do total de 11 fechamentos líquidos em relação ao 1T15, 5 lojas foram fechadas em 2016. Ademais, a IMC continua buscando melhorias na experiência de nossos clientes nos restaurantes Viena dedicando-se às renovações e ao reposicionamento da marca de algumas lojas no decorrer do ano de 2016 com o intuito de incrementar as vendas e nosso resultado operacional.

Resultados das Operações EUA

(em milhões de US\$)	1T16	% AV	1T15	% AV	% AH
Receita Líquida	20,0	100,0%	20,1	100,0%	-0,4%
Restaurantes e Outros	20,0	100,0%	20,1	100,0%	-0,4%
Postos de Combustível	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Custo de Vendas e Serviços	(14,1)	-70,4%	(14,3)	-71,4%	-1,8%
Mão de Obra Direta	(7,3)	-36,8%	(7,6)	-37,7%	-3,0%
Refeição	(3,9)	-19,7%	(4,1)	-20,6%	-4,5%
Outros	(1,3)	-6,7%	(1,3)	-6,3%	6,6%
Combustível e Acessórios de Veículos	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Depreciação e Amortização	(1,4)	-7,2%	(1,4)	-6,8%	5,3%
Lucro Bruto	5,9	29,6%	5,7	28,6%	3,1%
Despesas Operacionais¹	(7,5)	-37,3%	(7,0)	-34,7%	7,0%
Vendas e Operacionais	(4,6)	-23,1%	(4,7)	-23,2%	-1,2%
Aluguéis de Lojas	(1,9)	-9,6%	(1,7)	-8,7%	10,2%
Pré-Aberturas de Lojas	(0,0)	-0,1%	(0,0)	-0,2%	-79,3%
Depreciação e Amortização	(0,1)	-0,5%	(0,1)	-0,4%	34,0%
Amortização de Invest. em J.V.	(0,2)	-0,8%	(0,1)	-0,6%	33,4%
Equivalência Patrimonial	0,7	3,7%	0,6	3,2%	14,3%
Outras receitas (despesas)	(0,0)	-0,1%	0,0	0,1%	-333,5%
Gerais e Administrativas	(1,4)	-6,8%	(1,0)	-4,9%	39,8%
(+) Deprec. e Amortização	1,7	8,4%	1,5	7,7%	8,8%
Resultado Operacional	0,2	0,8%	0,3	1,6%	-53,3%
Capex Expansão	1,4	7,2%	0,3	1,3%	450,3%
Capex Manutenção	0,2	1,1%	0,1	0,6%	78,2%
Total Capex	1,7	8,3%	0,4	1,9%	334,2%
Res. Operacional - Capex²	(1,5)	n/a	(0,1)	-17,9%	n/a

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

A operação dos Estados Unidos é composta basicamente pela Margaritaville, que atualmente conta com 16 restaurantes. Os comentários abaixo (assim como a tabela acima) estão expressos em moeda local (US\$) para melhor explicar o resultado da região, eliminando os impactos da variação cambial.

No 1T16, a receita das operações dos EUA somou US\$20,0 milhões (R\$77,1 milhões), ficando relativamente estável em relação ao 1T15. A redução de 0,4% (+31,3% em reais) reflete a queda das vendas nas mesmas lojas (-3,6%), parcialmente mitigada pela abertura líquida de 1 restaurante no período.

Com relação ao lucro bruto, o foco da Companhia em excelência operacional contribuiu para uma melhora de 1,0p.p. nas margens devido à redução dos custos com Mão de Obra (-0,9 p.p.) e Refeição (-0,9 p.p.), parcialmente limitada pelo aumento em “outros” – principalmente custos com energia.

A melhora nos custos de mão de obra e refeição foi compensada pelo aumento nas despesas com alugueis e gerais e administrativas, devido à nova equipe de gestão estabelecida na região, os custos de rescisão e a troca do CEO.

Em suma, o resultado operacional somou US\$0,2 milhão no 1T16, em comparação a US\$0,3 milhão no 1T15. É importante salientar que a Companhia já está elaborando ações para reverter à tendência de queda nas vendas nas mesmas lojas (SSS),

tais como vendas sugestivas, que devem incentivar as vendas nas estações da primavera e do verão (que representam a maior parte dos resultados do ano), e o estabelecimento de projetos transformadores para melhorar a eficiência e o SSS: i) engenharia de cardápio; ii) vendas para grupos; e iii) controle mais rígido sobre os alimentos produzidos (custo real vs. teórico da refeição), entre outras iniciativas.

Resultados das Operações CARIBE

(em milhões de R\$)	1T16	% AV	1T15	% AV	% AH	1T16 ²	% AV ²	% AH ²
Receita Líquida	53,5	100,0%	39,3	100,0%	36,2%	44,6	100,0%	13,6%
Restaurantes e Outros	53,5	100,0%	39,3	100,0%	36,2%	44,6	100,0%	13,6%
Postos de Combustível	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Custo de Vendas e Serviços	(26,8)	-50,1%	(21,3)	-54,2%	26,0%	(22,7)	-50,8%	6,6%
Mão de Obra Direta	(9,5)	-17,7%	(7,7)	-19,6%	23,2%	(8,2)	-18,3%	6,1%
Refeição	(16,1)	-30,2%	(12,6)	-32,1%	28,1%	(13,5)	-30,3%	7,2%
Outros	(0,4)	-0,8%	(0,3)	-0,9%	20,4%	(0,4)	-0,9%	16,4%
Combustível e Acessórios de Veículos	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Depreciação e Amortização	(0,8)	-1,5%	(0,6)	-1,7%	21,2%	(0,6)	-1,4%	-5,7%
Lucro Bruto	26,7	49,9%	18,0	45,8%	48,4%	22,0	49,2%	22,0%
Despesas Operacionais¹	(17,8)	-33,2%	(12,7)	-32,4%	39,7%	(14,9)	-33,3%	17,0%
Vendas e Operacionais	(7,1)	-13,3%	(5,3)	-13,6%	32,6%	(6,1)	-13,7%	14,7%
Aluguéis de Lojas	(5,6)	-10,5%	(4,1)	-10,6%	35,6%	(4,5)	-10,0%	7,3%
Pré-Aberturas de Lojas	(0,5)	-1,0%	(0,0)	-0,1%	2492,1%	(0,4)	-0,8%	1799,8%
Depreciação e Amortização	(2,7)	-5,0%	(2,0)	-5,1%	33,1%	(2,3)	-5,1%	13,3%
Amortização de Invest. em J.V.	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%
Outras receitas (despesas)	0,2	0,4%	0,3	0,8%	-36,3%	0,2	0,4%	-51,3%
Gerais e Administrativas	(2,1)	-3,9%	(1,5)	-3,9%	36,1%	(1,8)	-4,0%	18,2%
(+) Depreciação e Amortização	3,5	6,4%	2,6	6,7%	30,2%	2,9	6,5%	8,7%
Resultado Operacional	12,4	23,1%	7,9	20,2%	56,3%	10,0	22,3%	25,6%
Capex Expansão	0,9	1,7%	2,9	7,3%	-68,2%	0,8	1,7%	-73,5%
Capex Manutenção	1,1	2,1%	0,3	0,8%	262,5%	0,9	2,1%	202,4%
Total Capex	2,0	3,8%	3,2	8,1%	-35,9%	1,7	3,8%	-46,6%
Res. Operacional - Capex³	10,4	83,6%	4,8	60,0%	117,7%	8,3	83,0%	73,7%

¹antes de itens especiais; ²em moedas constantes frente ao mesmo período do ano anterior; ³ AV vs. Res. Op.

O resultado das operações do Caribe, compostas por Panamá e Colômbia, está comentado abaixo em moeda constante (utilizando a taxa de câmbio do 1T15 em ambos os períodos), eliminando o efeito da variação cambial. Estão também excluídos os resultados das operações descontinuadas (México, República Dominicana e Porto Rico) para a devida comparabilidade das operações continuadas da IMC.

A receita líquida totalizou R\$44,6 milhões, o que corresponde a um aumento de 13,6% em relação ao ano anterior, influenciado pelo forte crescimento de 12,7% do SSS, graças aos esforços da Companhia para melhorar o ticket médio, mitigando o impacto do fechamento líquido de 3 lojas.

O foco em excelência operacional, associado a uma maior alavancagem operacional, devido ao aumento das vendas, gerou uma expansão de 3,4p.p. na margem bruta, com uma redução de 1,3p.p. nos custos com mão de obra e uma redução de 1,8p.p. nos custos com refeição. Conseqüentemente, o lucro bruto alcançou R\$22,0 milhões no 1T16, equivalente a um aumento de 22,0% frente ao 1T15.

No primeiro trimestre, as principais linhas das despesas operacionais permaneceram estáveis como porcentagem da receita líquida: despesas com vendas e operacionais, alugueis e gerais e administrativas. No entanto, houve um aumento nas despesas pré-abertura das lojas, devido às novas lojas no Panamá e à redução em outras receitas.

Em suma, o resultado operacional ficou em R\$10,0 milhões no 1T16, com aumento de 25,6% em relação ao 1T15, acompanhado por uma margem operacional de 22,3%, versus 20,2% no 1T15.

EBITDA AJUSTADO E MARGEM AJUSTADA

RECONCILIAÇÃO DO EBITDA			
<i>(em milhões de R\$)</i>			
	1T16	1T15	AH (%)
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQ. DAS OPERAÇÕES CONTINUADAS	(27.4)	(6.2)	338.6%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	(2.7)	(4.2)	-33.9%
(+) Resultado Financeiro	21.6	13.6	59.1%
(+) D&A e Baixa de Ativos	25.0	23.8	5.1%
(+) Amortização de Investimento em Joint Venture	0.6	0.3	n.a.
EBITDA	17.1	27.4	-37.4%
(+) Despesas com Itens Especiais	1.5	0.0	n.a.
EBITDA Ajustado	18.6	27.4	-31.9%
<i>EBITDA / Receita Líquida</i>	<i>4.4%</i>	<i>7.5%</i>	
<i>EBITDA Ajustado / Receita Líquida</i>	<i>4.8%</i>	<i>7.5%</i>	

* Vide definição de EBITDA e EBITDA Ajustado no Glossário.

O EBITDA da Companhia, incluindo itens extraordinários, totalizou R\$18,6 milhões no 1T16, com margem EBITDA ajustada de 4,8% versus 7,5% no 1T15. Os itens extraordinários referem-se ao plano de opção de compra de ações da Companhia.

RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E LUCRO LÍQUIDO

A Companhia registrou um impacto referente à variação cambial do caixa recebido (em US\$) das vendas de operações no exterior no resultado financeiro de R\$24,6 milhões. O resultado financeiro líquido também foi impactado pelo desconto no pré-pagamento dos compromissos referentes à aquisição do Margaritaville de R\$6,9 milhões (US\$1,8 milhão) e negativamente impactado pela multa referente ao pré-pagamento de empréstimos bancários no Brasil de R\$1,2 milhão. Excluindo-se estes efeitos (total de R\$18,9 milhões) o resultado financeiro teria sido de R\$2,7 milhões negativo no 1T16, em comparação a uma despesa financeira líquida de R\$13,6 milhões no 1T15, já refletindo o impacto positivo do processo de desalavancagem.

O imposto de renda totalizou um crédito de R\$2,7 milhões.

A Companhia registrou um prejuízo das operações continuadas de R\$27,4 milhões no 1T16, ou R\$8,5 milhões se excluíssemos os impactos no resultado financeiro.

INFORMAÇÕES SELECIONADAS DO FLUXO DE CAIXA

ATIVIDADES OPERACIONAIS

Reconciliação do EBITDA ao FCO (em milhões de R\$)	1T16	1T15	Var. (%)
EBITDA	17,1	27,4	-37,4%
(+/-) Outros Impactos Não Caixa na DRE	9,5	4,0	
(+/-) Capital de Giro	(6,9)	(4,6)	
(-) Impostos Pagos	(1,7)	(1,7)	
Caixa Operacional	17,9	25,0	-28,3%
Caixa Operacional / EBITDA	104,7%	91,6%	

O fluxo de caixa operacional somou R\$18 milhões no 1T16, em comparação a R\$25,0 milhões no 1T15. No entanto, vale mencionar que a taxa de conversão de EBITDA para Caixa aumentou de 91,6% para 104,8%.

ATIVIDADES DE INVESTIMENTO

Atividades de Investimento (em R\$ milhões)	1T16	1T15
Adições de Imobilizado	(12,7)	(10,3)
Adições de Ativo Intangível	(3,0)	(4,1)
(=) Total investido em CAPEX	(15,7)	(14,4)
Pagamento de Aquisições	(78,2)	(12,1)
Resultado da Venda de Ativos	169,1	0,0
Total de Investimentos no período	75,2	(26,4)
Caixa Operacional	17,9	25,0
Caixa Operacional - CAPEX	2,3	10,7

CAPEX (em milhões de R\$)	1T16	1T15	AH (%)
Expansão			
Operações do Brasil	3,7	6,2	-40,6%
<i>Brasil - Air</i>	<i>2,8</i>	<i>6,2</i>	<i>-54,3%</i>
<i>Brasil - Roads</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>-</i>
<i>Brasil - Malls</i>	<i>0,9</i>	<i>0,0</i>	<i>1889,5%</i>
Operações dos EUA	5,6	0,8	625,3%
Operações do Caribe	0,9	2,9	-68,2%
Corporativo	1,5	0,2	731,6%
Total de Investimentos em Expansão	11,6	10,0	16,2%
Manutenção			
Operações do Brasil	2,1	3,7	-43,4%
<i>Brasil - Air</i>	<i>0,8</i>	<i>2,8</i>	<i>-70,3%</i>
<i>Brasil - Roads</i>	<i>0,8</i>	<i>0,4</i>	<i>94,2%</i>
<i>Brasil - Malls</i>	<i>0,5</i>	<i>0,6</i>	<i>-6,3%</i>
Operações dos EUA	0,8	0,3	134,8%
Operações do Caribe	1,1	0,3	262,5%
Total de Investimentos em Manutenção	4,0	4,4	-7,7%
Total de Investimentos em Capex	15,7	14,4	8,9%

O CAPEX total aumentou 8,9% no 1T16, principalmente influenciado pelo crescimento de 16,2% nos investimentos em expansão, em virtude do maior CAPEX para expansões nos Estados Unidos, do aumento dos gastos na Holding (inclusive com o novo escritório e sistemas), mitigando a redução do CAPEX no Brasil (expansão e manutenção).

Com relação ao CAPEX de crescimento em 2016, a IMC investiu particularmente nas novas lojas abertas nos aeroportos no Brasil; no aeroporto de Miami e no Jackson Memorial Hospital, nos Estados Unidos; e em Malls na Colômbia e novas lojas no aeroporto do Panamá. Quanto ao CAPEX da Holding, melhoramos nossos sistemas de informação, planejamento e tomada de decisão e investimos na nova sede corporativa em São Paulo.

No 1T16, os investimentos em manutenção se concentraram na substituição de maquinário e utensílios das lojas e nas operações de Catering no Brasil, lojas no Caribe e restaurantes e sistemas de TI nos Estados Unidos.

ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO

O principal fluxo de caixa de financiamento da Companhia no 1T16 foi afetado principalmente pelo recebimento de recursos da segunda rodada do aumento de capital e pela amortização de empréstimos.

ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO (em milhões de R\$)	1T16	1T15
Contribuição de Capital	46,4	0,0
Contribuição de Capital - participação minoritários	0,0	0,0
Ações em Tesouraria	0,0	0,0
Novos Empréstimos	0,0	2,5
Amortização de Empréstimos	(61,9)	(1,5)
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Financiamento	(15,5)	1,0

Considerando os pagamentos a ex-proprietários de algumas companhias adquiridas no passado como dívida (“seller finance”), e de fundo de comércio, o total de amortização de dívida foi de R\$140,1 milhões no trimestre.

Amortização líquida de dívida por investimentos (em R\$ milhões)	1T16	1T15
Aquisições de negócios, líquidas de caixa (sellers financing)	(78,2)	(12,1)
Novos empréstimos	0,0	2,5
Amortização de empréstimos	(61,9)	(1,5)
Total de amortização de dívida	(140,1)	(11,1)

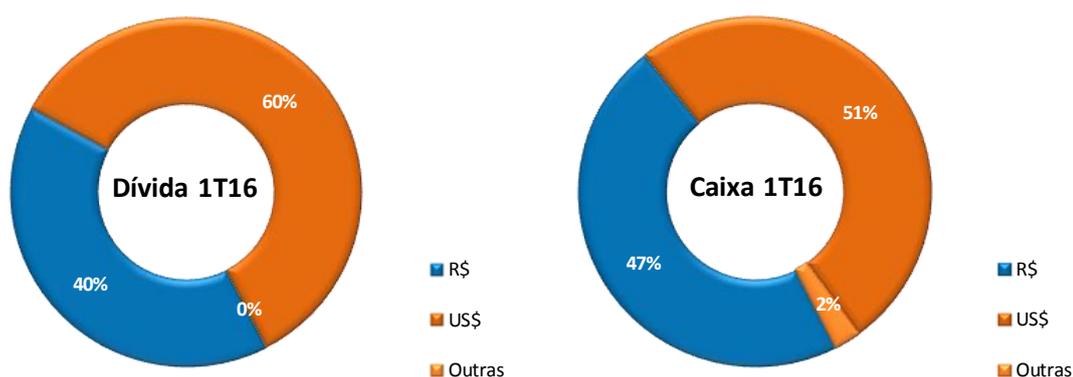
ENDIVIDAMENTO

Dívida Líquida

Em virtude do sucesso da implementação da estratégia de desalavancagem, a Companhia fechou o primeiro trimestre com uma posição líquida de caixa de R\$25,2 milhões, incluindo caixa, equivalentes de caixa e investimentos de curto prazo, além de *seller finance* e contratos firmados com os atuais operadores das concessões em aeroportos privados. A tabela abaixo apresenta a dívida das operações continuadas. A Companhia tem, portanto, uma relação de Dívida Líquida/EBITDA negativa.

<i>Em milhões de R\$</i>	1T16	4T15
Dívida Bancária	248,3	329,2
Financiamento de Aquisições Passadas	10,7	100,2
Direitos sobre Pontos Comerciais	51,9	52,6
Dívida Total	310,9	482,0
(-) Caixa	-336,1	-289,4
Dívida Líquida	(25,2)	192,6

Abaixo demonstramos a abertura da dívida total e do caixa para o primeiro trimestre, por moeda, já desconsiderando as operações descontinuadas.



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONDENSADA (em milhares de R\$)	1T16	1T15
RECEITA LÍQUIDA	388.483	366.580
CUSTOS DE VENDAS E SERVIÇOS	(277.235)	(266.470)
LUCRO BRUTO	<u>111.248</u>	<u>100.110</u>
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS		
Despesas de vendas e operacionais	(84.873)	(70.267)
Despesas gerais e administrativas	(26.222)	(20.536)
Depreciação e amortização	(9.615)	(9.550)
Redução do valor recuperável dos ativos	0	0
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(1.228)	1.877
Resultado de equivalência patrimonial	2.197	1.574
Resultado financeiro, líquido	(21.643)	(13.607)
LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DE IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	<u>(30.136)</u>	<u>(10.399)</u>
Imposto de Renda e Contribuição Social	2.747	4.154
Lucro líquido (prejuízo) do período de operações continuadas	<u>(27.389)</u>	<u>(6.245)</u>
Resultado de Operações Descontinuadas	3.972	6.703
Lucro Líquido do Período	(23.417)	458

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

BALANÇO PATRIMONIAL CONDENSADO

(em milhares de R\$)

31/03/2016

31/12/2015

ATIVO

CIRCULANTE

Caixa e equivalentes de caixa	336.104	289.390
Contas a receber	64.904	70.586
Estoques	39.543	41.917
Instrumentos financeiros derivativos - "swap"	10.279	12.857
Outros ativos e adiantamentos	42.780	38.419
Ativos não circulantes classificados como mantidos para venda	0	511.492
Total do ativo circulante	493.610	964.661

NÃO CIRCULANTE

Imposto de renda e contribuição social diferidos	699	720
Instrumento financeiro derivativo	12.523	18.256
Outros ativos	74.094	64.266
Imobilizado	265.041	281.654
Intangível	873.743	896.466
Total do ativo não circulante	1.226.100	1.261.362

TOTAL DO ATIVO

1.719.710 **2.226.023**

PASSIVO

CIRCULANTE

Contas a pagar	77.192	78.723
Empréstimos e financiamentos	108.380	144.656
Salários e encargos sociais	45.051	47.543
Outros passivos circulantes	42.833	43.226
Passivos relacionados a ativos mantidos para venda	0	260.105
Total do passivo circulante	273.456	574.253

NÃO CIRCULANTE

Empréstimos e financiamentos LP	225.323	368.469
Provisão para disputas trab., cíveis e tributárias	14.342	13.596
Imposto de renda e contribuição social diferidos LP	50.383	47.858
Outros passivos	16.029	17.719
Total do passivo não circulante	306.077	447.642

PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Capital e reservas de capital	1.170.502	1.122.662
Prejuízos acumulados	-51.084	-27.667
Outros resultados abrangentes	9.823	24.697
Valores reconhecidos em outros resultados abrangentes e acumu	0	72.437
Total do Patrimônio Líquido	1.129.241	1.192.129
Participação não controladora	10.936	11.999

TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO

1.719.710 **2.226.023**

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA CONDENSADA

(em milhares de R\$)

1T16

1T15

	1T16	1T15
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro (prejuízo) líquido do trimestre	(27.389)	(6.245)
Depreciação e amortização	25.022	23.816
Redução do valor recuperável dos ativos intangíveis	(3.552)	-
Amortização de investimento em joint venture	609	335
Resultado de equivalência patrimonial	(2.806)	(1.909)
Provisão para disputas trabalhistas, cíveis e tributárias	1.589	1.761
Imposto de renda e contribuição social	(2.747)	(4.154)
Juros sobre financiamentos	10.377	11.776
Resultado de variação cambial	24.616	2.366
Baixa de ativos	3.788	161
Receita diferida, Rebates apropriado	(952)	(938)
Despesa com pagamento a empregados baseado em ações	1.457	-
Provisões diversas e outros	(3.407)	4.359
Variação nos ativos e passivos operacionais	(6.914)	(4.608)
Caixa (aplicado nas) gerado pelas atividades operacionais	19.691	26.720
Imposto de renda e contribuição social pagos	(1.742)	(1.673)
Juros pagos	(9.586)	(11.388)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	8.363	13.659
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Aumento de capital em subsidiárias	-	(6.416)
Adições de empresas, líquidas de caixa	(78.191)	(12.065)
Adições de investimentos em controladas	-	-
Dividendos recebidos	2.067	1.279
Recebimento na alienação de operação descontinuada, líquido do caixa tr	169.080	-
Adições a ativos intangíveis	(3.029)	(4.073)
Adições de imobilizado	(12.661)	(10.296)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento continuadas	77.266	(31.571)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento descontinuas	-	12.033
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	77.266	(19.538)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Contribuição de capital	46.383	-
Contribuição de capital - participação de minoritários	-	-
Ações em tesouraria	-	-
Novos empréstimos	-	2.502
Amortização de empréstimos	(61.902)	(1.510)
Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento	(15.519)	992
EFEITO DE VARIAÇÕES CAMBIAIS SOBRE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA		
	(23.396)	3.860
VARIAÇÃO LÍQUIDA NO PERÍODO	46.714	(1.027)
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA NO INÍCIO DO PERÍODO	289.390	84.820
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA NO FIM DO PERÍODO	336.104	83.793

ANEXO - TABELA DE CONVERSÃO CAMBIAL

	US\$		Peso Colombiano	
	Fim do Período	Media	Fim do Período	Media
1T13	2,019	1,995	0,0011	0,0011
2T13	2,226	2,062	0,0012	0,0011
3T13	2,235	2,285	0,0012	0,0012
4T13	2,348	2,272	0,0012	0,0012
1T14	2,266	2,369	0,0012	0,0012
2T14	2,205	2,234	0,0012	0,0012
3T14	2,438	2,276	0,0012	0,0012
4T14	2,687	2,548	0,0011	0,0012
1T15	3,208	2,865	0,0012	0,0012
2T15	3,103	3,073	0,0012	0,0012
3T15	3,973	3,540	0,0013	0,0013
4T15	3,905	3,841	0,0012	0,0013
1T16	3,559	3,857	0,0012	0,0012

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.

Toda e qualquer informação não contábil ou derivada de números não contábeis, além das informações descritas como históricas comparáveis, não foram revisadas pelos auditores independentes.

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: 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 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. O EBITDA não possui um significado padrão e a nossa definição de EBITDA pode não ser comparável com as definições de EBITDA utilizadas por outras Companhias. 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. Conseqüentemente, 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.

EBITDA Ajustado: 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. Utilizamos o EBITDA ajustado como ferramenta para mensurar e avaliar nosso desempenho com foco na continuidade de nossas operações, e acreditamos que o EBITDA ajustado é uma ferramenta útil para o investidor, por que possibilita uma análise comparativa mais abrangente e normalizada de informações passadas e atuais sobre os resultados da nossa gestão. O EBITDA Ajustado não é uma medida de desempenho financeiro calculada de acordo com o IFRS ou BR GAAP, 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. O EBITDA Ajustado não possui um significado padrão e a nossa definição de EBITDA Ajustado pode não ser comparável às definições de EBITDA Ajustado utilizadas por outras Companhias. Porém, uma vez que o EBITDA Ajustado 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 Ajustado apresenta limitações que afetam o seu uso como indicador da nossa rentabilidade.

Vendas em Mesmas Lojas (SSS): corresponde às vendas de lojas que mantiveram operações em períodos comparáveis, incluindo 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 em mesmas lojas é uma medição 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 que operamos. Portanto, como as nossas informações financeiras são convertidas e demonstradas em reais, 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 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, portanto, são grandezas não 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. Toda e qualquer informação não contábil ou derivada de números não contábeis, além das informações descritas como históricas comparáveis, não foram revisadas pelos auditores independentes.