



São Paulo, 14 de agosto de 2018: A Liq Participações S.A. (“Companhia”, “Liq”) (B3: LIQO3) divulga hoje os resultados do segundo trimestre de 2018 (2T18). As informações financeiras apresentadas neste documento foram preparadas de acordo com as normas internacionais de relatório financeiro (“IFRS”) e as práticas contábeis adotadas no Brasil, que compreendem aquelas incluídas na legislação societária brasileira e os pronunciamentos, orientações e interpretações emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (“CPC”) e aprovados pela Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”), aplicáveis às operações da Companhia.

Relações com Investidores

André Tavares Paradizi
CFO & DRI

Gil S. Neto
Gerente de RI, M&A e Dívida

Relações com Investidores
+55 (11) 3131-5136
+55 (11) 3131-5131

ri@liq.com.br
ri.liq.com.br

Teleconferência em Português 15 de agosto de 2018

Horário:
10h00 (Brasília) / 09h00 (US EST)
Telefone de Conexão:
+55 (11) 3193.1001 ou 2820.4001
Código: Liq
Webcast: [clique aqui](#)

DESTAQUES

- ✓ **Crescimento** de **77,2%** na **Receita Operacional Líquida (ROL)** com serviços de **Trade Marketing** na comparação com o 1S17, aumentando de 4% da ROL no 1S17 para **8% no 1S18 (+4,4 p.p.)**.
- ✓ Conquista de **três novos clientes no 2T18** dos setores de serviços e seguros, reforçando a **diversificação da base de clientes**.
- ✓ Expansão para outras verticais por meio do aumento da **representatividade** dos setores de **Indústria (+5 p.p.)** e **Serviços (+4 p.p.)** e na ROL da Companhia.
- ✓ **Consistência** na **Redução de Custos e Despesas** no 1S18 na comparação com o 1S17:
 - **Redução** de **23%** no número total de **headcount operacional**, resultando em uma queda de **R\$ 115 milhões** nos custos com pessoas;
 - **Queda** de **17%** nos custos com aluguéis, reflexo da readequação da base de sites operacionais;
 - **Diminuição** de **8%** nos custos com Contingências Trabalhistas, mesmo com o aumento do ticket médio de provisionamento no 2T18. Reflexo das iniciativas que visam reduzir o estoque de processos judiciais ativos;
 - **Redução** de **7%** nas despesas CG&A, reflexo das iniciativas de adequação da estrutura administrativa, além da renegociação de contratos com fornecedores.
- ✓ A Liq foi **reconhecida** pelo mercado em Inovação e Qualidade do Serviço Prestado:
 - Conquista do prêmio "2018 Nice inContact CX Excellence Award": desenvolvimento de solução de **automação robótica**;
 - Conquista de 4 troféus na premiação ABEMD na categoria de Contact Center e de 4 troféus no prêmio Cliente S.A., em razão de cases de sucesso com clientes.



Mensagem da Administração

Ao longo do segundo trimestre de 2018, a Liq iniciou o processo de mudança da direção da Companhia. O Sr. Nelson Armbrust finalizou, no dia 31 de julho, a transição de sua posição de Diretor Presidente (CEO) para o Sr. Marcelo Chianello, que ocupava o cargo de Diretor Executivo de Negócios e Marketing. O processo compõe e dará continuidade à implementação do turnaround operacional, alinhado à estratégia de negócios da Companhia.

Como Diretor Executivo, Marcelo Chianello implementou uma agenda de inovação nos segmentos de Trade & Live Marketing e em clientes de diversos setores, com destaque para o uso de tecnologia na criação de serviços e geração de negócios. Essas iniciativas estão sendo reforçadas em toda a Companhia. Os Comitês de Inovação e Transformação da Cultura foram criados e estão em andamento algumas iniciativas nessa área, como a conexão com startups visando impulsionar diferentes frentes de negócio, assim como preparar processos organizacionais e capacitar colaboradores ao futuro do Customer Experience. Adicionalmente, a Liq intensificou investimentos na unidade de negócio BPO, que oferecerá novas soluções visando diversificar nossos segmentos de atuação.

O crescimento expressivo da Receita Operacional Líquida (ROL) com os serviços de Trade & Live Marketing Multicanal é reflexo das iniciativas de inovação. A ROL no 1S18 deste segmento aumentou em 77% em comparação com o 1S17, passando de 4% da ROL no 1S17 para 8% no 2S18, um aumento de 4 pontos percentuais. Adicionalmente, reflexo das iniciativas de diversificação da receita, a Companhia cresceu sua participação no setor de Serviços, passando de 11% da ROL no 2T17 para 15% da ROL no 2T18, e no setor Industrial, subindo de 4% da ROL no 2T17 para 9% no 2T18.

Importante vertente do *turnaround* da Companhia é a otimização de custos e despesas. A adoção de novos modelos de contratos de fornecimento, a readequação da capacidade operacional e dos sites, garantiram redução em todas as linhas dos Custos dos Serviços Prestados (CSP) no primeiro semestre de 2018 (1S18), quando comparada com o mesmo período do ano passado (1S17). Destaque para a diminuição de custos com Pessoal, que registrou uma economia de R\$ 115,6 milhões no 1S18, ou 17,5% versus o 1S17, por conta da readequação operacional para acompanhar o novo volume de serviços de voz demandados pelos clientes.

Outra conquista no *turnaround* da Companhia no primeiro semestre foi a conclusão do reperfilamento da dívida financeira. Os novos termos e condições da Dívida Reperfilada incluem a possibilidade de conversão de dívida em ações, o que possibilitou a redução do endividamento em cerca de R\$ 16 milhões ao longo do 2T18, em razão da opção de parcela dos credores pela conversão de dívida em ações, criando bases para a melhoria da estrutura de capital da Companhia.



A busca por excelência na entrega de seus serviços é um dos pilares da estratégia da Liq, e constantemente somos reconhecidos pelo mercado. Dos prêmios recebidos no trimestre, vale destacar a (i) conquista do prêmio “2018 Nice inContact CX Excellence Award”, por demonstrar as melhores práticas em soluções baseadas em análises avançadas, mostrando inovação e rápido retorno do investimento; (ii) conquista de quatro troféus no prêmio Cliente S.A., que identifica e reconhece as melhores práticas do mercado para que se tornem ponto de referência, em âmbito nacional e internacional; e (iii) conquista de quatro troféus ABEMD, uma das premiações mais tradicionais do Brasil, que considera a melhor estratégia, planejamento e criatividade dos cases.

Por fim, a visão da Liq é ser reconhecida como a melhor alternativa para as empresas que querem evoluir a forma de relacionar com seus clientes. Esse posicionamento está fundamentado em uma estratégia baseada nos pilares que norteiam o negócio: Inovação, Qualidade, Eficiência Operacional e Sustentabilidade Financeira. Neste sentido, a Companhia obteve importantes conquistas no primeiro semestre de 2018, e intensificou o acompanhamento e a aceleração das ações estruturadas de virada operacional, obtendo consistentes resultados em termos de redução de custos e despesas, visando a retomada de sua lucratividade para os próximos exercícios.



1. Indicadores Operacionais e Financeiros

Nos quadros abaixo, apresentamos os valores sem depreciação para composição do EBITDA. No Anexo II, apresentamos a Demonstração do Resultado do Período, considerando a depreciação.

Indicadores Financeiros (R\$ milhões)	2T18	2T17	1T18	2T18 vs. 2T17	2T18 vs. 1T18	1S18	1S17	1S18 vs. 1S17
Receita Operacional Líquida	351,1	442,7	368,4	-20,7%	-4,7%	719,5	888,3	-19,0%
Lucro Bruto	(8,9)	20,5	15,4	n.m.	n.m.	6,5	43,6	-85,2%
Margem Bruta	-2,5%	4,6%	4,2%	n.m.	n.m.	0,9%	4,9%	-0,8 p.p.
EBITDA	(32,6)	6,2	(22,5)	n.m.	45,2%	(55,1)	(2,2)	2421,2%
Margem EBITDA	-9,3%	1,4%	-6,1%	n.m.	0,5 p.p.	-7,7%	-0,2%	30,1 p.p.
EBIT	(49,7)	(21,3)	(39,4)	133,1%	25,9%	(89,1)	(58,2)	53,0%
Margem EBIT	-14,1%	-4,8%	-10,7%	1,9 p.p.	0,3 p.p.	-12,4%	-6,6%	0,9 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido	(108,8)	(100,4)	(65,5)	8,3%	66,0%	(174,3)	(178,5)	-2,3%
Margem Líquida	-31,0%	-22,7%	-17,8%	0,4 p.p.	0,7 p.p.	-24,2%	-20,1%	0,2 p.p.
Dívida Líquida*	44,9	1.323,2	82,4	-96,6%	-45,5%	44,9	1.323,2	-96,6%
Capex	6,8	5,3	2,0	28,6%	237,1%	8,8	11,0	-20,0%
Capex/ROL - %	1,9%	1,2%	0,5%	0,6 p.p.	2,5 p.p.	1,2%	1,2%	0,0 p.p.

*Dívida Líquida contabilizada pelo seu Valor Justo no 2T18, 1T18 e 1S18
n.m. – não mensurável

Indicadores Financeiros Ajustados (R\$ milhões)	2T18	2T17	1T18	2T18 vs. 2T17	2T18 vs. 1T18	1S18	1S17	1S18 vs. 1S17
Receita Operacional Líquida	351,1	442,7	368,4	-20,7%	-4,7%	719,5	897,9	-19,9%
Lucro Bruto	(7,0)	20,5	15,4	n.m.	n.m.	8,4	53,2	-84,3%
Margem Bruta	-2,0%	4,6%	4,2%	n.m.	n.m.	1,2%	5,9%	-4,8 p.p.
EBITDA	(26,4)	6,2	(12,0)	n.m.	119,0%	(38,4)	7,4	n.m.
Margem EBITDA	-7,5%	1,4%	-3,3%	n.m.	-4,2 p.p.	-5,3%	0,8%	n.m.
EBIT	(43,4)	(21,3)	(29,0)	103,7%	49,6%	(72,4)	(48,6)	48,9%
Margem EBIT	-12,4%	-4,8%	-7,9%	-7,5 p.p.	-4,5 p.p.	-10,1%	-5,4%	-4,6 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido	(102,5)	(100,4)	(55,1)	2,1%	86,0%	(157,6)	(169,5)	-7,0%
Margem Líquida	-29,2%	-22,7%	-15,0%	-6,5 p.p.	-14,2 p.p.	-21,9%	-18,9%	-3,0 p.p.

n.m. – não mensurável

Indicadores Operacionais	2T18	2T17	1T18	2T18 vs. 2T17	2T18 vs. 1T18
Workstations Instaladas – Qtd	22.465	27.592	24.572	-18,6%	-8,6%
Colaboradores – Qtd	39.681	51.278	44.541	-22,6%	-10,9%
Contact Center	34.906	47.305	39.410	-26,2%	-11,4%
Marketing Promocional e Trade	2.718	1.447	2.919	87,8%	-6,9%
Administrativos	2.057	2.526	2.212	-18,6%	-7,0%



2. Receita Operacional Líquida

A Liq é a principal empresa de customer experience all-line do Brasil e tem ganhado, cada vez mais, espaço no mercado por oferecer soluções inovadoras e integradas aos seus clientes, que acompanham a jornada do consumidor em diversos canais de relacionamento (voz, presencial e digital). Reflexo desse novo posicionamento é o crescimento expressivo dos serviços de **Trade & Live Marketing**, cuja **Receita Operacional Líquida (ROL)** no **1S18** aumentou em **77,2%** na comparação com o 1S17.

O aumento da receita de Trade & Live Marketing compensou em parte a redução da receita nos demais segmentos. No **1S18**, a Companhia registrou **ROL de R\$ 719,5 milhões**, queda de 19,0% versus 1S17, relacionada principalmente ao novo nível de volume de serviços demandados pelos clientes.

Breakdown da ROL por serviço

(R\$ milhões)	2T18	2T17	1T18	2T18 vs. 2T17	2T18 vs. 1T18	1S18	1S17	1S18 vs. 1S17
Receita Operacional Líquida	351,1	442,7	368,4	-20,6%	-4,7%	719,5	888,3	-19,0%
RRS (<i>Revenue Related Services</i>)	131,2	150,1	135,6	-12,6%	-3,2%	266,8	298,1	-10,5%
SAC HI & IVR	123,5	176,7	133,4	-30,1%	-7,5%	256,9	357,3	-28,1%
BPO	52,6	78,1	54,5	-32,7%	-3,5%	107,0	156,9	-31,8%
Trade & Live Marketing	29,3	17,6	28,6	65,8%	2,4%	57,8	32,6	77,2%
OPERTEC	14,7	20,1	16,3	-27,0%	-10,0%	31,0	43,3	-28,4%

Breakdown da ROL por canal

(R\$ milhões)	2T18	2T17	1T18	2T18 vs. 2T17	2T18 vs. 1T18	1S18	1S17	1S18 vs. 1S17
Receita Operacional Líquida	351,1	442,7	368,4	-20,7%	-4,7%	719,5	888,3	-19,0%
Voz	237,1	319,0	256,8	-25,6%	-7,7%	493,9	644,4	-23,4%
Trade (Live + Presencial)	51,1	31,5	47,7	61,9%	7,0%	98,8	62,2	58,8%
Backoffice	30,1	58,5	33,9	-48,6%	-11,2%	63,9	114,6	-44,2%
Multicanal (vários canais)	24,1	26,5	23,3	-9,2%	3,4%	47,4	51,9	-8,7%
Digital (Chat + mail + Mídias + URA)	8,8	7,2	6,7	23,0%	31,1%	15,6	15,2	2,2%

Destacamos abaixo os demais pontos que influenciaram a variação da ROL no período:

RRS (*Revenue Related Services*): agrupamento dos serviços que geram receita aos nossos clientes, como televendas, retenção e cobrança. No 2T18 registraram uma queda de 3,2% na comparação com o 1T18, em razão da redução no volume de vendas dos nossos clientes. Esses serviços tendem a acompanhar o movimento da economia.

SAC H.I. (Human Interface) & IVR (Interactive Voice Response): serviço que visa assegurar a excelência das operações e o entendimento dos motivos pelos quais os consumidores entram em contato, em caso de dúvidas e ou reclamações. Esse serviço registrou queda de 28,1% no semestre, em razão da redução do volume

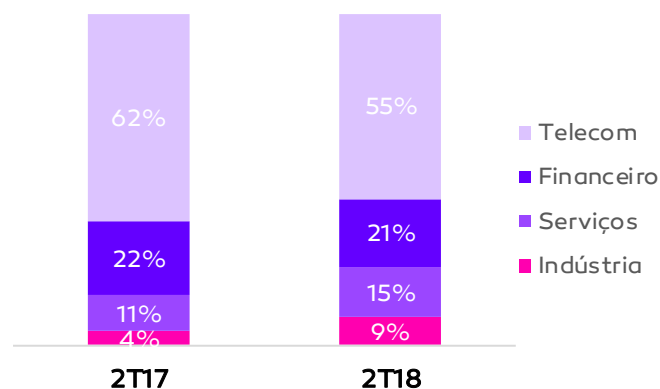
demandado por clientes, principalmente nos setores de Telecomunicações e Financeiro, devido à aceleração digital dos clientes Liq. No âmbito deste serviço, sempre que possível, a Liq propõe aos clientes a implantação de estratégias de cross e up selling, no intuito de gerar receitas para as empresas clientes, por meio da venda de produtos e serviços durante o atendimento receptivo. A estratégia de cross e up-selling compensou em parte a queda de receita com os serviços de SAC H.I & IVR.

BPO (*Business Process Outsourcing*): Agrupamento dos serviços de Backoffice, RH, Tecnologia, Crédito/Fraude, Treinamento e Auditoria, que suportam nossos clientes em seus processos de negócios. A ROL com os serviços de BPO apresentaram uma queda de 3,5% no 2T18 vs 1T18. Recentemente a Liq intensificou investimentos na unidade de negócio BPO, que oferecerá novas soluções visando diversificar nossos segmentos de atuação.

Trade & Live Marketing: Agrupamento dos serviços de venda presencial, promoções no ponto de venda, marketing promocional e ativações. O crescimento de 77,2% de Trade & Live Marketing no 1S18 quando comparado ao 1S17 reflete a capacidade da Companhia em atuar em diversos canais de relacionamento.

OPERTEC: Suporte técnico específico e completo de produtos para os consumidores via monitoramento ou em campo. Registrou queda de 28,4% em razão da redução de demanda deste serviço apresentado aos clientes.

Aumento da Participação de clientes do Setor de Serviços (% da ROL)



O crescimento da participação de clientes do setor de Serviços e Indústria na ROL no período é reflexo do reposicionamento da Companhia, que busca diversificar sua atuação com soluções all-line (Voz, Digital e Presencial) para diversos setores, com presença em todas as etapas do atendimento ao consumidor. Dos dezoito clientes conquistados nos últimos doze meses, cinco são do setor de serviços e seis do setor industrial.



3. Lucro Bruto e Custos dos Serviços Prestados

A Liq mantém o foco em iniciativas de redução de custos e despesas. A adoção de novos modelos de contratos de fornecimento, a readequação da capacidade operacional e da base de sites operacionais acarretaram uma queda em todas as linhas dos Custos dos Serviços Prestados (CSP) no 1S18, quando comparada com o 1S17.

Apesar da redução em todas as linhas dos Custos dos Serviços Prestados (CSP), a Companhia registrou uma redução do Lucro Bruto no 1S18, que totalizou R\$ 6,5 milhões, com margem de 0,9%, ocasionado pela redução da ROL no período analisado.

Nos quadros abaixo, disponibilizamos os valores sem depreciação para composição do EBITDA e reclassificações entre os grupos de custos e despesas para melhor apresentação. No Anexo II, apresentamos a Demonstração do Resultado do Período, considerando a depreciação.

(R\$ milhões)	2T18	2T17	1T18	2T18 vs. 2T17	2T18 vs. 1T18	1S18	1S17	1S18 vs. 1S17
Receita Operacional Líquida	351,1	442,7	368,4	-20,7%	-4,7%	719,5	897,9	-19,9%
CSP	(360,0)	(422,2)	(353,0)	-14,7%	2,0%	(713,1)	(844,7)	-15,6%
Lucro Bruto	(8,9)	20,5	15,4	n.m.	n.m.	6,5	43,6	-85,2%
Margem Bruta	-2,5%	4,6%	4,2%	n.m.	n.m.	0,9%	4,9%	-4,0 p.p.

n.m. – não mensurável

(R\$ milhões)	2T18	2T17	1T18	2T18 vs. 2T17	2T18 vs. 1T18	1S18	1S17	1S18 vs. 1S17
Custos dos Serviços Prestados	(360,0)	(422,2)	(353,0)	-14,7%	2,0%	(713,1)	(844,7)	-15,6%
Pessoal	(268,5)	(325,6)	(277,3)	-17,6%	-3,2%	(545,8)	(661,3)	-17,5%
Contingências Trabalhistas	(31,5)	(33,1)	(16,1)	-4,8%	95,4%	(47,6)	(52,0)	-8,3%
Serviços de Terceiros	(40,5)	(40,5)	(40,5)	0,0%	-0,1%	(81,0)	(83,6)	-3,1%
Aluguéis e Seguros	(16,7)	(18,6)	(16,3)	-10,5%	2,4%	(32,9)	(39,6)	-16,8%
Outros	(2,9)	(4,4)	(2,8)	-33,3%	4,3%	(5,7)	(8,2)	-30,2%

No 2T18 a Companhia se manteve focada na redução dos CSP, que somaram R\$ 360,0 milhões, uma redução de 14,7% em relação ao mesmo período em 2017. No 1S18, o CSP somou R\$ 713,1 milhões, uma diminuição de 15,6% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Destacamos abaixo os pontos que influenciaram a variação dos custos no período analisado.

Pessoal – Economia de R\$ 57,1 milhões ou 17,6% em relação ao 2T17; e de R\$ 8,8 milhões ou 3,2% em comparação ao trimestre anterior, parcialmente compensada pelos custos de rescisão. No acumulado do ano, o custo com pessoal registrou uma economia de R\$ 115,6 milhões ou 17,5% versus o 1S17. A Companhia encerrou o



segundo trimestre de 2018 com 34,9 mil colaboradores na operação de Contact Center. A gestão eficiente do *capacity* permitiu a readequação operacional para acompanhar o novo volume de serviços de voz demandados pelos clientes. A queda nestes custos foi parcialmente compensada pelo aumento de custo com rescisão de colaboradores, na ordem de R\$ 1,9 milhão.

Aluguéis e Seguros – Redução de R\$ 6,6 milhões no 1S18, ou 16,8% em relação ao 1S17, como efeito das renegociações de contratos de aluguéis e readequação da base de sites operacionais.

Serviços de Terceiros – Economia de R\$ 2,6 milhões ou 3,1% em relação ao 1S17, em razão da renegociação de contratos com os fornecedores, além de novos modelos de contratos de fornecimentos.

Contingências Trabalhistas – No 1S18, o custo foi de R\$ 47,6 milhões, 8,3% menor que o registrado no 1S17, essa queda no 1S18 está relacionada às iniciativas que visam a redução do estoque de processos trabalhistas ativos, além da redução dos novos processos trabalhistas entrantes.

No 2T18, o aumento dos custos com contingências trabalhistas em relação ao trimestre anterior está relacionado com o aumento do ticket médio de provisão no trimestre, em razão do ticket médio mais alto de processos trabalhistas antigos encerrados no 2T18.

4. Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas (CG&A), e Outras Despesas e Receitas

Nos quadros abaixo, apresentamos os valores sem depreciação para composição do EBITDA. No Anexo II, apresentamos a DRE do período, considerando a depreciação.

(R\$ milhões)	2T18	2T17	1T18	2T18 vs. 2T17	2T18 vs. 1T18	1S18	1S17	1S18 vs. 1S17
Comerciais, Gerais e Administrativas (CG&A)	(26,2)	(35,6)	(35,0)	-26,4%	-25,1%	(61,2)	(65,8)	-7,0%
Pessoal	(11,2)	(17,2)	(17,5)	-35,0%	-36,2%	(28,7)	(34,8)	-17,4%
Serviços de Terceiros	(10,2)	(13,5)	(10,7)	-24,5%	-4,7%	(20,8)	(23,7)	-12,1%
Aluguéis e Seguros	(1,5)	(0,9)	(1,3)	65,7%	15,5%	(2,73)	(1,81)	50,2%
Contingências Trabalhistas	(1,8)	(1,0)	(3,1)	73,0%	-43,4%	(4,9)	(1,8)	164,4%
Outros	(1,6)	(3,0)	(2,4)	-46,3%	-32,4%	(4,0)	(3,7)	9,9%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	2,5	21,2	(2,8)	-88,4%	n.m.	(0,4)	20,0	-101,9%
Despesas Totais	(23,7)	(14,3)	(37,8)	65,4%	-37,2%	(61,6)	(45,8)	34,4%
Despesas CG&A (%ROL)	7,5%	8,0%	9,5%	-0,6 p.p.	-2,0 p.p.	8,5%	7,4%	1,1 p.p.

n.m. – não mensurável

As Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas (CG&A) no 2T18 totalizaram R\$ 26,2 milhões, uma redução de 26,4% em relação ao 2T17, e de 25,1% em relação ao 1T18. No 1S18, as Despesas CG&A totalizaram R\$ 61,2 milhões, uma redução de 7,0% em relação ao



1S17. A redução registrada, reflete, principalmente, as ações de adequação da estrutura organizacional administrativa e o processo de renegociação de contratos com fornecedores. A expressiva queda nas despesas CG&A com pessoal no 2T18 é explicada parcialmente pela reversão de bônus provisionados para colaboradores da área administrativa, na ordem R\$ 2,1 milhões.

Outras Despesas e Receitas Operacionais registraram um saldo positivo de R\$ 2,5 milhões no 2T18, **comparado** a um saldo negativo de R\$ 2,8 milhões no trimestre anterior. No acumulado do ano o saldo negativo foi de R\$ 0,4 milhão comparado a um saldo positivo de R\$ 20,0 milhões do 1S17. A queda nesta linha foi ocasionada pelo impacto de contingências tributárias e cíveis na ordem de R\$ 6,5 milhões no 2T18.

As **Despesas Totais** no **2T18** foram de **R\$ 23,7 milhões**, comparadas a R\$ 14,3 milhões apuradas no 2T17 e a R\$ 37,8 milhões no 1T18. No **1S18**, as Despesas Totais foram de **R\$ 61,6 milhões**, ante R\$ 45,8 milhões no 1S17.

5. EBITDA

No 2T18, o EBITDA Ajustado ficou negativo em R\$ 26,4 milhões, impactado principalmente pelo aumento dos custos com contingências trabalhistas no período. Os ajustes no 2T18 estão relacionados às contingências tributárias e cíveis mencionadas, que afetaram negativamente o resultado na ordem de R\$ 6,5 milhões no 2T18, assim como os custos extras de rescisão que afetaram negativamente o resultado em R\$ 1,9 milhão, além da reversão do bônus para colaboradores da área administrativa que afetou o resultado positivamente em R\$ 2,1 milhões no trimestre.

Incluindo as despesas não recorrentes no trimestre mencionada anteriormente, o EBITDA totalizou R\$ 32,6 milhões negativo no 2T18. A margem EBITDA ajustada atingiu -9,3% no mesmo período, comparado a 1,4% no 2T17 e -3,3% no 1T18.

(R\$ milhões)	2T18	2T17	1T18	2T18 vs. 2T17	2T17 vs. 1T18	1S18	1S17	1S18 vs. 1S17
Receita Operacional Líquida	351,1	442,7	368,4	-20,7%	-4,7%	719,5	888,3	-19,0%
Custo dos Serviços Prestados	(360,0)	(422,2)	(353,0)	-14,7%	2,0%	(713,1)	(844,7)	-15,6%
Resultado Bruto	(8,9)	20,5	15,4	n.m.	n.m.	6,5	43,6	-85,2%
CG&A	(26,2)	(35,6)	(35,0)	-26,4%	-25,1%	(61,2)	(65,8)	-7,0%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	2,5	21,2	(2,8)	-88,4%	n.m.	(0,4)	20,0	-101,9%
EBITDA	(32,6)	6,2	(22,5)	n.m.	45,2%	(55,1)	(2,2)	2421,2%
Margem EBITDA	-9,3%	1,4%	-6,1%	n.m.	-3,2 p.p.	-7,7%	-0,2%	-7,4 p.p.
Efeitos não recorrentes	6,3	0,0	10,4	n.m.	-40,0%	16,7	9,6	73,7%
EBITDA Ajustado	(26,4)	6,2	(12,0)	n.m.	119,0%	(38,4)	7,4	n.m.
Margem EBITDA Ajustado	-7,5%	1,4%	-3,3%	n.m.	-4,2 p.p.	-5,3%	0,8%	n.m.

n.m. – não mensurável



Expurgando os efeitos dos custos com Contingências Trabalhistas, o EBITDA Ajustado registrou R\$ 5,1 milhões no 2T18, aumento de 26% na comparação com o trimestre anterior. A Companhia está focada na eficiência operacional, visando a retomada da lucratividade, com esforços pela racionalização de custos e despesas, por meio de forte gestão da capacidade instalada, pela revisão do modelo de contratação de fornecedores, dentre outras iniciativas. Os esforços empenhados ao longo dos últimos trimestres visando melhoria de eficiência operacional foram refletidos em termos de redução de Custos de Serviços Prestados e de despesas CG&A.

6. Resultado Financeiro

No 2T18, a Companhia obteve **resultado financeiro de R\$ 6,1 milhões**, em comparação a uma **despesa de R\$ 47,8 milhões** registrada no 2T17 e de **R\$ 39,7 milhões**, no 1T18.

(R\$ milhões)	2T18	2T17	1T18	2T18 vs. 2T17	2T18 vs. 1T18	1S18	1S17	1S18 vs. 1S17
Receitas Financeiras	11,0	17,0	41,2	-35,4%	-73,4%	52,2	28,5	83,3%
Despesas Financeiras	(4,9)	(64,8)	(80,9)	-92,5%	-94,0%	(85,8)	(118,1)	-27,3%
Resultado Financeiro Líquido	6,1	(47,8)	(39,7)	n.m.	n.m.	(33,6)	(89,6)	-62,5%

n.m. – não mensurável

O aumento das receitas financeiras no 1S18 é explicada pela contabilização do desconto concedido por determinados credores (*haircut*) no âmbito do reperfilamento da dívida financeira, na ordem de R\$ 34 milhões no primeiro trimestre do ano. O aumento das Receitas Financeiras foi parcialmente compensado pela queda na receita com juros e atualizações monetárias sobre investimentos, em razão da redução do caixa médio no período analisado.

A queda do CDI no período contribuiu para redução da despesa financeira no 1S18 quando comparado com o semestre do ano anterior, que resultou em menores despesas com juros, visto que 99% da dívida após o reperfilamento está atrelada a este indexador. Adicionalmente, no 2T18 ocorreu a redução do valor justo dos derivativos embutidos, relacionados a Debêntures conversíveis em ações, que são instrumentos financeiros híbridos (dívida e derivativos embutidos).

7. Depreciação e Amortização

Os custos e despesas com depreciação e amortização totalizaram **R\$ 17,0 milhões** no 2T18, comparado a **R\$ 27,5 milhões** registrados no 2T17. A redução está relacionada à reavaliação, a partir do 4T17, da vida útil dos ativos que ocasionou a redução das taxas de depreciação.



8. Lucro/Prejuízo Líquido e Imposto de Renda e Contribuição Social (IRPJ/CSLL)

No **2T18** o Resultado Líquido antes dos impostos segue em curva de recuperação, com resultado negativo em **R\$ 39,3 milhões**, comparado ao resultado negativo de **R\$ 69,1 milhões** no **2T17** e de **R\$ 79,2 milhões** no **1T18**. A melhora é decorrente do impacto positivo na despesa financeira relacionada a contabilização pelo valor justo da dívida financeira reperfilada, assim como a redução das taxas de depreciação mencionadas.

(R\$ milhões)	2T18	2T17	1T18	2T18 vs. 2T17	2T18 vs. 1T18	1S18	1S17	1S18 vs. 1S17
Resultado antes de impostos	(43,6)	(69,1)	(79,2)	-37,0%	-45,0%	(122,7)	(147,8)	-17,0%
IR/CSLL Corrente	4,1	(5,9)	(4,1)	n.m.	n.m.	-	(6,0)	n.m.
IR/CSLL Diferido	(69,3)	(25,4)	17,7	173,2%	-491,4%	(51,6)	(24,7)	109,3%
IR/CSLL Total	(65,2)	(31,3)	13,6	108,4%	n.m.	(51,6)	(30,6)	68,5%
Lucro (Prejuízo) líquido do período	(108,8)	(100,4)	(65,5)	8,3%	66,0%	(174,3)	(178,5)	-2,3%

n.m. – não mensurável

No período, o IRPJ/CSLL da Companhia foi de **R\$ 65,2 milhões negativos**, comparado a um resultado também negativo de **R\$ 31,3 milhão** no **2T17**, e ao resultado positivo de **R\$ 13,6 milhões** no **1T18**. O aumento está relacionado com a baixa do ativo diferido realizado neste trimestre.

Em decorrência do resultado do IRPJ/CSLL no trimestre o Prejuízo Líquido foi de **R\$ 108,8 milhões** no **2T18**, em comparação ao Prejuízo Líquido de **R\$ 100,4 milhões** no **2T17**, e ao Prejuízo Líquido de **R\$ 65,5 milhões** no **1T18**.

A Companhia mantém o foco no forte acompanhamento e a aceleração das ações estruturadas de virada operacional, obtendo **consistentes resultados** em termos de redução de custos e despesas mencionados, visando a retomada de sua lucratividade para os próximos exercícios.

9. Investimentos (Capex)

No **2T18**, os investimentos totalizaram **R\$ 6,8 milhões**, comparando a **R\$ 5,3 milhões**, aportados no **2T17**. Os investimentos no período foram atribuídos, principalmente, a manutenção e melhorias nos sites operacionais da Companhia.



10. Endividamento

No primeiro trimestre de 2018, foi reconhecido a valor justo o saldo total da dívida financeira reperfilada, em decorrência da aplicação do IFRS 9. Adicionalmente, em função das debêntures conversíveis (3ª e 4ª séries da 5ª emissão de debêntures e 6ª emissão de debêntures) e do bônus de subscrição cedidos aos debenturistas da 1ª série da 2ª emissão de debêntures, foi contabilizado o valor justo desses instrumentos financeiros híbridos.

O método utilizado para a contabilização do valor justo dos derivativos embutidos nos referidos instrumentos financeiros híbridos foi o modelo Black-Scholes, utilizando a simulação Monte-Carlo. A Companhia utilizou a taxa média indicativa de negociação da ANBIMA para efetuar o cálculo do valor justo da dívida. No 2T18, reduziu o valor justo destes derivativos em razão das condições de mercado, como a queda do preço da LIQO3.

A dívida líquida consolidada, ajustada a valor presente, ao final do 2T18 era de R\$ 44,9 milhões, menor em R\$ 1.278,3 milhões na comparação com o 2T17, em razão da contabilização da dívida pelo seu valor justo. Já na comparação com o trimestre anterior, a variação foi de R\$ 37,5 milhões, a queda está relacionada a variação do valor justo das debêntures reperfiladas, incluindo o derivativo embutido.

Valor Justo dos Instrumentos Financeiros

(R\$ milhões)	2T18	2T17	1T18	2T18 vs. 2T17	2T18 vs. 1T18
(-) Dívida Bruta	(177,0)	(1.495,5)	(303,2)	-88,2%	-41,6%
Derivativo embutido	(1,4)	-	(34,6)	n.m.	-96,1%
Curto Prazo	(72,7)	(380,2)	(30,7)	-80,9%	136,9%
Longo Prazo	(103,0)	(1.115,3)	(237,9)	-90,8%	-56,7%
(+) Caixa	132,1	172,3	220,9	-23,3%	-40,2%
Curto Prazo	132,1	172,3	220,9	-23,3%	-40,2%
Longo Prazo	-	-	-	n.m.	n.m.
Caixa (Dívida) Líquido (a)	(44,9)	(1.323,2)	(82,4)	-96,6%	-45,5%

Fluxo Contratual dos Instrumentos Financeiros¹

(R\$ milhões)	2T18	2T17	1T18	2T18 vs. 2T17	2T18 vs. 1T18
(-) Dívida Bruta	(1.482,3)	(1.495,5)	(1.476,1)	-0,9%	0,4%
Curto Prazo	(336,0)	(380,2)	(30,7)	-11,6%	995,1%
Longo Prazo	(1.146,3)	(1.115,3)	(1.445,4)	2,8%	-20,7%
(+) Caixa	132,1	172,3	220,9	-23,3%	-40,2%
Curto Prazo	132,1	172,3	220,9	-23,3%	-40,2%
Longo Prazo	-	-	-	n.m.	n.m.
Caixa (Dívida) Líquido (a)	(1.350,1)	(1.323,2)	(1.255,2)	2,0%	7,6%

¹ Considera o fluxo contratual da dívida financeira, sem qualquer contabilização a valor justo.



As debêntures e empréstimos possuem em suas escrituras obrigação da manutenção de índices financeiros (“covenants”) de forma a evitar o vencimento antecipado da dívida. Destaca-se que, no caso de inobservância a esta exigência, o vencimento antecipado é não automático, devendo a Companhia informar ao agente fiduciário e seus credores o descumprimento para que este, por sua vez, no prazo máximo de 5 dias úteis, convoque uma assembleia geral de debenturistas com no mínimo 2/3 de quórum para deliberar sobre o vencimento antecipado das obrigações contraídas pela Companhia.

Em Assembleias Gerais de Debenturistas da 1ª e 2ª Séries da 5ª Emissão de Debêntures da Companhia, realizadas no dia 20 de junho de 2018, foi deliberado a dispensa de manutenção, pela Companhia, dos índices financeiros previstos na 5ª Emissão referentes ao 2º e 3º trimestres de 2018, findos em 30 de junho e 30 de setembro de 2018, respectivamente.

Em Assembleia Geral de Debenturistas da 4ª Série da 5ª Emissão de Debêntures da Companhia, realizadas no dia 20 de junho de 2018, foi deliberado a dispensa de manutenção, pela Companhia, dos covenants previstos na 5ª Emissão referente ao 2º trimestre de 2018, findo em 30 de junho de 2018.

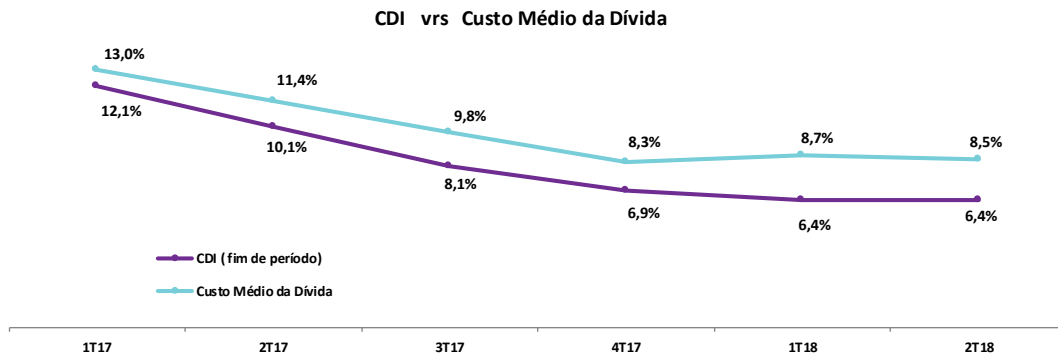
Em Assembleia Geral de Debenturistas da 2ª Série da 1ª Emissão de Debêntures da Companhia, realizadas no dia 29 de junho de 2018, foi deliberado a dispensa de manutenção, pela Companhia, dos covenants previstos na 2ª Série da 1ª Emissão, referente ao 2º trimestre de 2018, findo em 30 de junho de 2018.

Em Carta de Anuência datada de 19 de junho de 2018 o banco Safra concedeu a dispensa de manutenção dos índices financeiros previstos na Cédula de Crédito Bancário entre o banco e a Companhia, referente ao 2º trimestre de 2018. Em Carta de Anuência datada de 26 de junho de 2018, o Banco do Brasil concedeu a dispensa de manutenção dos índices financeiros previstos no Termo de Confissão de Crédito entre o banco e a Companhia, referente ao 2º trimestre de 2018.

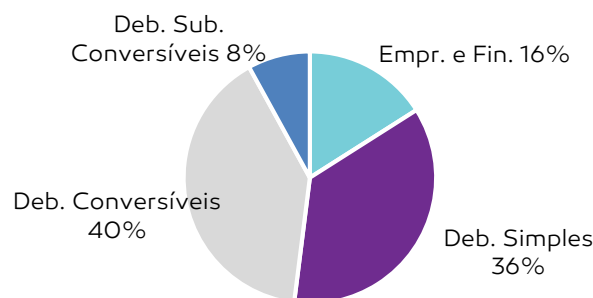
O Santander em Carta de Anuência datada de 25 de junho de 2018, sendo a ciência e o de acordo dos termos e condições da Carta datada em 31 de julho de 2018, concedeu a dispensa de manutenção dos índices financeiros previstos no Termo de Confissão de Crédito entre o banco e a Companhia, referente ao 2º trimestre de 2018.

a. Custo Médio da Dívida

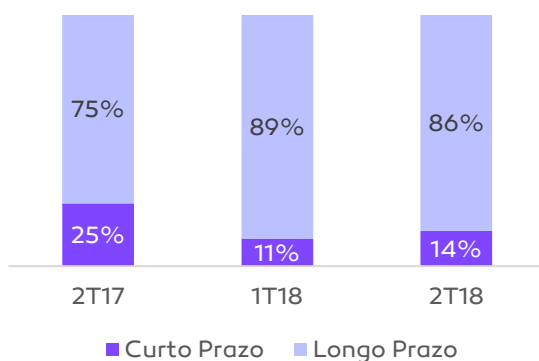
O custo médio da dívida é de 8,5% ao ano, queda de 0,2 p.p. em relação ao 1T18. A queda do custo médio da dívida está relacionada a redução da Selic, uma vez que grande parte da dívida está indexada a essa taxa.



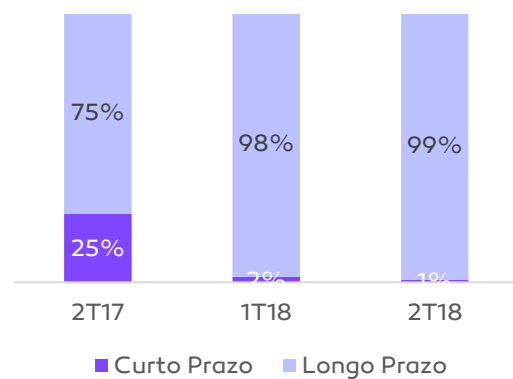
b. Detalhamento da Dívida – 2T18



Valor Justo dos Instrumentos Financeiros Proforma*

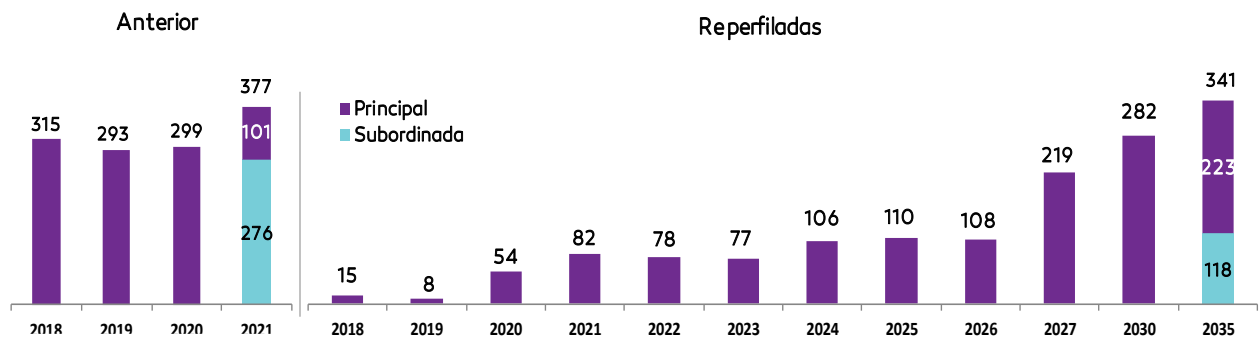


Fluxo Contratual dos Instrumentos Financeiros Proforma*



*Não considera qualquer classificação de dívida no curto prazo em razão de não cumprimento de índices financeiros do 2T18.

Cronograma de Amortização da Dívida Proforma* – R\$ milhões



* Valores da Dívida Bruta referem-se ao saldo de principal sem serviço da dívida, sem considerar qualquer contabilização a valor justo.
*Não considera qualquer classificação de dívida no curto prazo em razão de não cumprimento de índices financeiros do 2T18.

11. Capital Circulante Líquido

Ao final do 2T18 a Companhia apresentou **Capital Circulante Líquido positivo**, em função da conclusão do alongamento da dívida financeira da organização. Considerados os novos cronogramas de amortização, o prazo médio ponderado (*duration*) das debentures seniores passa a ser superior a nove anos, com vencimentos concentrados em 2030 e em 2035.

(R\$ milhões)	2T18	2T18 Proforma*	1T18	2T17
Ativo Circulante	574,1	508,3	574,1	709,4
Passivo Circulante	363,7	416,8	388,9	789,2
Capital Circulante Líquido	210,4	91,6	185,2	(79,8)

*Não considera qualquer classificação de dívida no curto prazo em razão de não cumprimento de índices financeiros do 2T18.

12. Composição Acionária

Acionistas	Jun/18
Acionistas Relevantes¹	15,86%
Nanak RJ Participações S.A	10,21%
Liciane Korenjak Magro De Alvarenga	5,65%
Tesouraria	0,89%
Administradores	1,10%
FREE FLOAT²	98,01%

¹ Acionistas com mais de 5% de uma classe de ação. Na AGE de 20/04/16 foi aprovado a conversão das ações PN para ações ON. Como consequência a Liq passou a ter o controle difuso no mercado.

² Para o cálculo do free float, exclui-se as ações em tesouraria e em poder conselheiros e administradores.



13. Eventos Subsequentes

Em 30 de julho de 2018, na Assembleia Geral de Debenturistas da 2ª Emissão de Debêntures da Companhia, foi deliberado a dispensa de manutenção, pela Companhia, dos índices financeiros previstos na 2ª Emissão referente ao 2º trimestre de 2018, findo em 30 de junho de 2018, fixando à Companhia, os seguintes encargos: (a) convocar até 01 de agosto de 2018, Assembleia Geral de Debenturistas (“AGD”) a ser realizada até 17 agosto de 2018, com o objetivo de deliberar determinados ajustes na Escritura conforme proposta discutida entre os Debenturistas e a Companhia.

Em 31 de julho de 2018, o Banco Santander em Carta de Anuência concedeu a dispensa de manutenção dos índices financeiros previstos no Termo de Confissão de Crédito entre o banco e a Companhia, referente ao 2º trimestre de 2018.

Em 01 de agosto de 2018, conforme proposto na Assembleia Geral de Debenturistas da 2ª Emissão de Debêntures da Companhia mencionada acima, foi convocada Assembleia Geral de Debenturistas a fim de deliberar sobre a inclusão e alteração de disposições da Escritura com o objetivo de adequação à Escritura de 5ª Emissão de Debêntures da Companhia.



Divulgação de Resultados – 2T18

Anexo I – Desempenho Econômico Financeiro

(R\$ milhões)	2T18	2T17	1T18	2T18 vs. 2T17	2T18 vs. 1T18	1S18	1S17	1S18 vs. 1S17
Receita Operacional Líquida	351,1	442,7	368,4	-20,7%	-4,7%	719,5	888,3	-19,0%
Custo dos Serviços Prestados	(360,0)	(422,2)	(353,0)	-14,7%	2,0%	(713,1)	(844,7)	-15,6%
Pessoal	(268,5)	(325,6)	(277,3)	-17,6%	-3,2%	(545,8)	(661,3)	-17,5%
Contingências Trabalhistas	(31,5)	(33,1)	(16,1)	-4,8%	95,4%	(47,6)	(52,0)	-8,3%
Serviços de Terceiros	(40,5)	(40,5)	(40,5)	0,0%	-0,1%	(81,0)	(83,6)	-3,1%
Aluguéis e Seguros	(16,7)	(18,6)	(16,3)	-10,5%	2,4%	(32,9)	(39,6)	-16,8%
Outros	(2,9)	(4,4)	(2,8)	-33,3%	4,3%	(5,7)	(8,2)	-30,2%
Resultado Bruto	(8,9)	20,5	15,4	n.m.	n.m.	6,5	43,6	-85,2%
Despesas	(23,7)	(14,3)	(37,8)	65,4%	-37,2%	(61,6)	(45,8)	34,4%
Comerciais	(1,2)	(1,5)	(1,0)	-24,0%	15,2%	(2,2)	(2,8)	-21,3%
Gerais e Administrativas	(25,0)	(34,0)	(34,0)	-26,5%	-26,3%	(59,0)	(63,0)	-6,4%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	2,5	21,2	(2,8)	-88,4%	n.m.	(0,4)	20,0	n.m.
EBITDA	(32,6)	6,2	(22,5)	n.m.	45,2%	(55,1)	(2,2)	2421,2%
Depreciação e Amortização	(17,0)	(27,5)	(17,0)	-38,0%	0,4%	(34,0)	(56,0)	-39,3%
EBIT	(49,7)	(21,3)	(39,4)	133,1%	25,9%	(89,1)	(58,2)	53,0%
Resultado Financeiro Líquido	6,1	(47,8)	(39,7)	n.m.	n.m.	(33,6)	(89,6)	-62,5%
LAIR	(43,6)	(69,1)	(79,2)	-37,0%	-45,0%	(122,7)	(147,8)	-17,0%
IRPJ & CSLL	(65,2)	(31,3)	13,6	108,4%	n.m.	(51,6)	(30,6)	68,5%
Ajuste de equivalência patrimonial	-	-	-	n.m.	n.m.	-	-	n.m.
Lucro (Prejuízo) Líquido do Período	(108,8)	(100,4)	(65,5)	8,3%	66,0%	(174,3)	(178,5)	-2,3%

n.m. - não mensurável



Divulgação de Resultados – 2T18

Anexo II – Demonstração do Resultado do Período – Consolidado IFRS

(R\$ milhões)	2T18	2T17	1T18	2T18 vs. 2T17	2T18 vs. 1T18	1S18	1S17	1S18 vs. 1S17
Receita Bruta de Vendas e/ou Serviços	389,0	491,8	408,1	-20,9%	-4,7%	797,1	986,4	-19,2%
Deduções da Receita Bruta	(37,9)	(49,1)	(39,7)	-22,8%	-4,7%	(77,6)	(98,1)	-20,9%
Receita Líquida de Serviços Prestados	351,1	442,7	368,4	-20,7%	-4,7%	719,5	888,3	-19,0%
Custo dos Serviços Prestados	(369,5)	(439,7)	(362,5)	-16,0%	1,9%	(732,1)	(886,5)	-17,4%
Resultado Bruto	(18,4)	3,0	5,8	n.m.	n.m.	(12,6)	1,8	n.m.
Comerciais	(1,2)	(1,5)	(1,0)	-24,0%	15,3%	(2,2)	(2,8)	-21,3%
Gerais e Administrativas	(32,6)	(44,0)	(41,4)	-26,0%	-21,4%	(74,0)	(77,2)	-4,2%
Financeiras	6,1	(47,8)	(39,7)	n.m.	n.m.	(33,6)	(89,6)	-62,5%
Receitas Financeiras	11,0	17,0	41,2	-35,4%	-73,4%	52,2	28,5	83,3%
Despesas Financeiras	(4,9)	(64,8)	(80,9)	-92,5%	-94,0%	(85,8)	(118,1)	-27,3%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	2,5	21,2	(2,8)	-88,4%	n.m.	(0,4)	20,0	n.m.
Resultado Antes de Tributações e Participações	(43,6)	(69,1)	(79,2)	-37,0%	-45,0%	(122,7)	(147,8)	-17,0%
IRPJ & CSLL	(65,2)	(31,3)	13,6	108,4%	-578,9%	(51,6)	(30,6)	68,5%
Ajuste de equivalência patrimonial	-	-	-	n.m.	n.m.	-	-	n.m.
Lucro (Prejuízo) Líquido do Período	(108,8)	(100,4)	(65,5)	8,3%	66,0%	(174,3)	(178,5)	-2,3%
Nº Ações, Ex. Tesouraria (Milhares)	7.391,5	4.117,5	4.117,5	79,5%	79,5%	7.391,5	4.117,5	79,5%

n.m. - não mensurável



Divulgação de Resultados – 2T18

Anexo III – Reconciliação do EBITDA

(R\$ milhões)	2T18	2T17	1T18	2T18 vs. 2T17	2T18 vs. 1T18	1S18	1S17	1S18 vs. 1S17
Lucro (Prejuízo) Líquido	(108,8)	(100,4)	(65,5)	8,3%	66,0%	(174,3)	(178,5)	-2,3%
(+) IR & CSLL	65,2	31,3	(13,6)	108,4%	n.m.	51,6	30,6	68,5%
LAIR	(43,6)	(69,1)	(79,2)	-37,0%	-45,0%	(122,7)	(147,8)	-17,0%
(+) Despesas Financeiras	4,9	64,8	80,9	-92,5%	-94,0%	85,8	118,1	-27,3%
(-) Receitas Financeiras	(11,0)	(17,0)	(41,2)	-35,4%	-73,4%	(52,2)	(28,5)	83,3%
(+) Depreciação e amortização	17,0	27,5	17,0	-38,0%	0,4%	34,0	56,0	-39,3%
EBITDA	(32,6)	6,2	(22,5)	n.m.	45,2%	(55,1)	(2,2)	2421,2%

n.m. - não mensurável



Anexo IV – Balanço Patrimonial – Consolidado

Ativo	30/06/2018	30/06/2017	31/03/2018
Ativo Total	1.519,3	1.922,9	1.580,1
Ativo Circulante	508,3	709,4	574,1
Caixa e Equivalentes de Caixa	132,1	172,3	220,9
Contas a Receber	296,3	388,7	274,7
Tributos a Recuperar	57,1	117,7	54,3
Despesas Antecipadas e Demais Ativos	22,8	30,7	24,3
Ativo não Circulante	1.010,9	1.213,5	1.006,0
Ativo Realizável a Longo Prazo	546,4	695,2	530,6
Depósitos judiciais	422,4	390,9	412,0
Contas a Receber	94,0	-	92,4
Tributos a Recuperar	2,2	264,7	2,2
Despesas Antecipadas e Demais Ativos	27,8	39,6	23,9
Ativo Permanente	464,5	518,3	475,4
Imobilizado	102,2	126,4	108,7
Intangível	362,4	392,0	366,7
Passivo	30/06/2018	30/06/2017	31/03/2018
Passivo Total	1.519,3	1.922,9	1.580,1
Passivo Circulante	416,8	789,2	388,9
Empréstimos e financiamentos	61,2	217,4	30,7
Debêntures e mútuos	11,5	162,8	0,0
Derivativos Embutidos	0,6	-	-
Fornecedores	124,2	141,4	135,5
Salários, encargos e benefícios sociais	188,8	216,3	188,0
Impostos, taxas e contribuições	27,3	40,8	30,8
Provisões	0,0	0,1	0,0
Contraprestação contingente	-	0,2	-
Outras obrigações	3,1	10,1	3,8
Passivo Não Circulante	1.019,9	1.299,1	1.068,4
Empréstimos e financiamentos	39,2	75,3	74,0
Debêntures e mútuos	63,7	1.040,0	163,9
Derivativos Embutidos	0,7	-	34,6
Provisões	338,9	145,4	319,0
Encargos sociais sobre salários		0,5	-
Dividendos a pagar	23,5	20,7	23,1
Tributos Diferidos e a Recolher	401,1	15,5	301,0
Outros	152,7	1,6	152,7
Patrimônio Líquido	82,6	(165,4)	122,8
Capital social	204,9	188,9	188,9
Outros resultados abrangentes	150,6	(8,3)	98,6
Outras reservas	(22,1)	(33,2)	(22,6)
Ações em Tesouraria	(20,0)	(20,1)	(20,0)
Prejuízo acumulado	(230,8)	(292,7)	(122,1)



Anexo V – Demonstração Fluxo de Caixa – Consolidado

(R\$ milhões)	2T18	2T17	1T18	1S18	1S17
Lucro Líquido	(108,8)	(100,4)	(65,5)	(174,3)	(178,5)
Depreciação e Amortização	17,0	27,5	17,0	34,0	56,0
Ganho / (perda) com juros e variação monetária líquidos	26,5	37,9	33,8	60,3	83,2
Perdão da dívida (Haircut)	34,8		(34,8)		
Derivativos Embutidos	(34,6)		34,6		
Contingências e outras Provisões	21,2	5,3	24,1	45,3	3,9
IRPJ/CSLL Diferido	69,3	25,4	(17,7)	51,6	24,7
(Ganho) / perda na venda de Ativos Imobilizados	0,5	-	(1,9)	(1,4)	(0,0)
(Aumento) / Diminuição do Contas a Receber	(21,4)	34,7	49,4	28,0	(2,0)
Ganho (perda) com juros carta fiança	-	1,1	-	-	1,1
Ganho (perda) com reperfilamento da dívida	(34,8)	-	6,5	(28,3)	
Ajustes a valor presente	(1,6)	-	(1,5)	(3,1)	
Outros Ativos	(4,6)	(11,3)	2,3	(2,3)	(18,4)
Depósitos Judiciais	(8,6)	(11,3)	(10,4)	(18,9)	(25,9)
Aumento / (Diminuição) de Salários, Encargos	1,2	(22,4)	6,7	8,0	1,4
Riscos tributários, civeis e trabalhistas	(9,8)	-	(6,4)	(16,2)	-
Aumento / (Diminuição) de Fornecedores	(11,3)	(19,2)	(10,9)	(22,2)	(18,0)
Antecipação de fornecedores	-	-	-	-	(66,8)
Programa de reestruturação de fornecedores	-	(29,2)	-		18,4
Outros Passivos	(3,7)	32,2	(3,1)	(6,8)	24,0
Caixa Líquido - Atividades Operacionais	(68,5)	(29,8)	22,2	(46,3)	(96,6)
Compra de Ativo Imobilizado	(6,8)	(5,3)	(2,0)	(8,8)	(11,0)
Recebimento pela venda de ativo imobilizado	(0,5)	-	1,9	1,5	0,0
Caixa Líquido - Atividades de Investimentos	(7,2)	(5,3)	(0,1)	(7,3)	(11,0)
Pagamento de Arrendamento Mercantil	(0,3)	(0,8)	(0,3)	(0,6)	(1,0)
Financiamento Obtido	-	4,7	5,0	5,0	8,9
Pagamento de Financiamento	(8,9)	(10,7)	(10,9)	(19,8)	(13,5)
Juros pagos	(0,8)	(3,2)	(1,6)	(2,4)	(38,8)
Caixa Líquido - Atividades Financiamento	(10,0)	(10,0)	(7,8)	(17,8)	(44,3)
Variação Cambial caixa e equivalentes de caixa	(3,0)	(0,3)	0,0	(3,0)	(0,2)
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa	206,5	217,1	206,5	206,5	323,9
Caixa e equivalentes de caixa classificados como mantidos para venda	-	-	-	-	-
Saldo Final de Caixa e Equivalentes de Caixa	132,1	172,3	220,9	132,1	172,3
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes	(74,4)	(44,8)	14,3	(74,4)	(151,6)



Com uma vontade contagiante de fazer a diferença, a Liq é uma empresa de *Customer Experience* que fomenta a diversidade e tem como um dos seus principais pilares a inclusão social. Aproxima as marcas de seus consumidores, por meio de soluções completas em BPO e CRM e estratégias voltadas para o Trade & Live Marketing. Com olhar humano e uma abordagem all-line (voz, presencial e digital), a Liq cria junto com seus clientes soluções customizadas, inteligentes, descomplicadas e centradas no consumidor final, utilizando a tecnologia e a multicanalidade como ferramentas que transformam as experiências de relacionamento em resultados de negócio.

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento do Liq são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem substancialmente de mudanças nas condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.