

2 de maio de 2012

Divulgação dos Resultados do 1T12



multiplus

ÍNDICE

DESTAQUES	2
COMENTÁRIO DA ADMINISTRAÇÃO	2
DESEMPENHO FINANCEIRO	5
FATURAMENTO DA VENDA DE PONTOS	5
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	6
HEDGE CAMBIAL	10
EBITDA AJUSTADO	12
FLUXO DE CAIXA	13
BALANÇO PATRIMONIAL	14
MERCADO DE CAPITAIS	15
GLOSSÁRIO	16

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

[\(Clique aqui para acessar\)](#)

03 de maio de 2012
11:00h (horário de Brasília)
10:00h (horário de Nova York)

Tel.: +55 (11) 2188-0155
Código: Multiplus

Replay:
Tel.: +55 (11) 2188-0155
Disponível de 03/05/2012 até 09/05/2012
Código: Multiplus

Arquivo de áudio no formato MP3 estará disponível no site:
www.multiplusfidelidade.com.br/ri

DESTAQUES

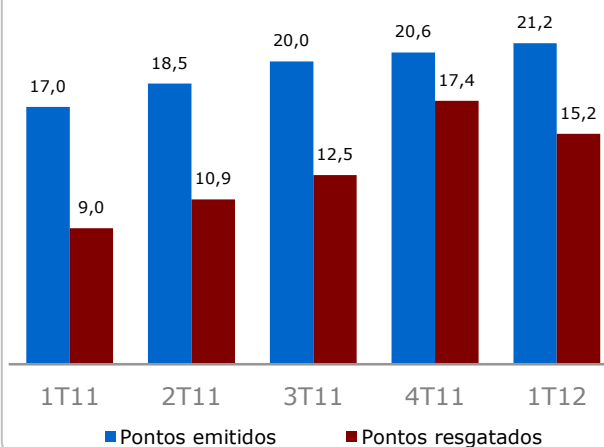
Destaque Operacionais

- **9,8 milhões de participantes**, crescimento de 18,5% vs 1T11 e de 4,3% vs 4T11;
- **21,2 bilhões de pontos emitidos**, crescimento de 24,5% vs 1T11 e de 2,4% vs 4T11;
- **15,2 bilhões de pontos resgatados**, vs 9,0 bilhões de pontos no 1T11 e 17,4 bilhões no 4T11;
- **Breakage médio (12 meses) de 23,4%** vs 23,0% no 1T11 e 24,1% no 4T11.

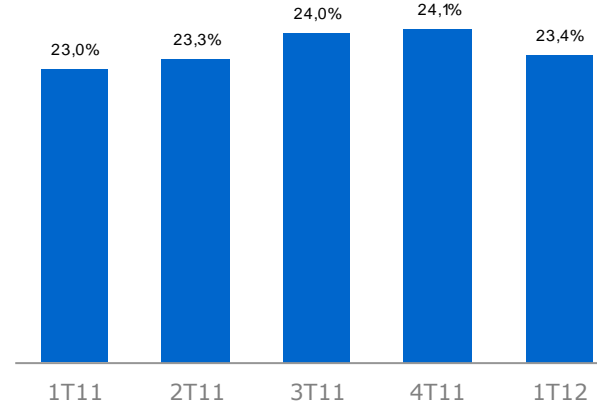
Destaque Financeiros

- **Faturamento de pontos de R\$ 430,4 milhões**, crescimento de 26,6% vs 1T11 e leve redução de 0,7% vs 4T11;
- **Receita Líq. de R\$ 347,1 milhões** vs R\$ 242,0 milhões no 1T11 e R\$ 398,3 milhões no 4T11;
- **Lucro Líquido de R\$ 61,6 milhões**, vs R\$ 70,9 milhões no 1T11 e R\$ 70,9 milhões no 4T11 (17,7% de margem);
- **EBITDA de R\$ 63,0 milhões**, vs R\$ 84,6 milhões no 1T11 e R\$ 61,0 milhões no 4T11 (18,1% de margem);
- **EBITDA Ajustado de R\$ 91,6 milhões**, crescimento de 2,9% vs 1T11 e redução de -1,3% vs 4T11 (23,4% de margem).

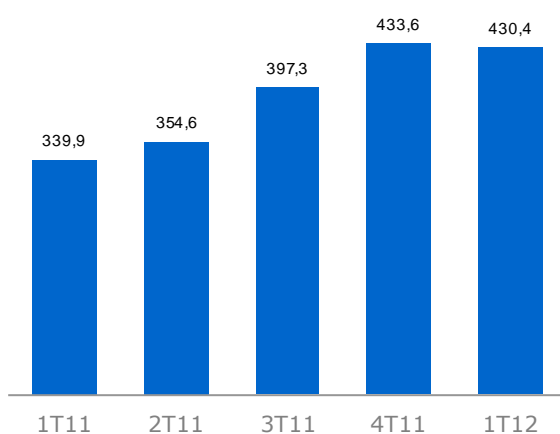
Pontos emitidos e resgatados (bilhões)



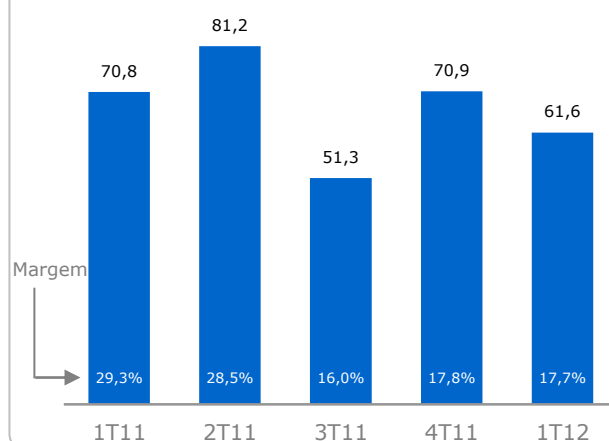
Breakage (%) – média de 12 meses



Faturamento (R\$ milhões)



Lucro Líquido (R\$ milhões)



COMENTÁRIO DA ADMINISTRAÇÃO

Faturamento cresce 26,6% no 1T12 vs 1T11 atingindo R\$ 430,4 milhões Companhia registra lucro líquido de R\$ 61,6 milhões

No 1T12, continuamos executando a estratégia de criação de uma forte rede de parcerias, de simplificação dos canais de acesso e de consolidação de sua marca. A rede cresceu de 191 parcerias em dezembro de 2011 para 200 em março deste ano com destaque para Hotel Urbano e iMúsica. Nosso website, principal canal de acesso dos participantes, passou a contar com novas seções e funcionalidades, tornando o processo de acúmulo e resgates cada vez mais simples e divertido conforme estabelecido nos valores da companhia.

Quanto à divulgação da marca Multiplus e do conceito de multifidelização, fizemos diversas ações em mídia impressa, rádio e mídia digital *out of home*. Vários parceiros já divulgavam a marca Multiplus para todos os seus clientes em seus pontos de venda ou sites de e-commerce tais como Droga Raia, Pontofrio.com e Movida. Recentemente, outros parceiros aderiram a esse movimento com destaque para Livraria Cultura, Drogaria Rosário e Luigi Bertolli.

Com o objetivo de continuar maximizando o retorno aos acionistas, realizamos a distribuição de R\$ 261,3 milhões em dividendos e juros sobre capital próprio relativos ao exercício anterior. Esse montante equivale 95% do resultado de 2011 e reflete a solidez do nosso modelo de negócio.

No período compreendido entre janeiro e março de 2012, a Multiplus atingiu 21,2 bilhões de pontos emitidos, representando um crescimento de 24,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Encerramos o trimestre com uma rede composta por 200 parcerias e 9,8 milhões de participantes, uma adição líquida de aproximadamente 400 mil participantes em três meses.

Quanto aos resultados financeiros, a Multiplus encerrou o trimestre com um faturamento de pontos de R\$ 430,4 milhões, representando um crescimento de 26,6% sobre o mesmo período do ano anterior. A receita líquida foi de R\$ 347,1 milhões, comparado a R\$ 242,0 milhões no primeiro trimestre do ano anterior. O Custo Total dos Serviços Prestados foi de R\$ 252,6 milhões nesse trimestre, enquanto a quantidade de pontos resgatados foi de 15,2 bilhões. As Despesas Operacionais foram R\$ 33,7 milhões no trimestre, com maior concentração em gastos com TI e pessoal visto que a Companhia vem estruturando seu quadro de pessoal, seus processos e principais sistemas. A companhia apresentou um Lucro Líquido de R\$ 61,6 milhões, representando uma margem líquida de 17,7%.

DESEMPENHO OPERACIONAL

Informações Operacionais	1T11	1T12	1T12 vs 1T11	4T11	1T12 vs 4T11
Participantes (milhões)	8,3	9,8	18,5%	9,4	4,3%
Parcerias	166	200	20,5%	190	5,3%
Pontos emitidos (milhares)	16.983	21.213	24,9%	20.635	2,8%
TAM Linhas Aéreas - TLA	4.772	4.049	-15,2%	4.422	-8,4%
Bancos, Varejo, Indústria e Serviços	12.212	17.165	40,6%	16.213	5,9%
Pontos resgatados (milhares)	8.966	15.227	69,8%	17.429	-12,6%
Passagens aéreas	8.913	14.618	64,0%	16.920	-13,6%
Outros produtos / serviços	53	609	1042,8%	508	19,9%
Taxa de Breakage (média últ. 12m, %)	23,0%	23,4%	0,4p.p.	24,1%	-0,7p.p.
Número de Funcionários	96	121	26,0%	109	11,0%

Pontos emitidos: 21,2 bilhões, uma variação de:

24,9% vs 1T11, devido a:

- Redução de 15,2% na quantidade de pontos vendidos para TLA, como resultado dos seguintes fatores: (i) redução de 1,1% no seu RPK doméstico (Fonte: ANAC), (ii) maior volume de passageiros utilizando passagens-prêmio, (iii) maior proporção de passagens com tarifa promocional que conferem um número menor de pontos e (iv) menor índice de cartões fidelidade apresentados;
- Crescimento de 40,6% nos pontos vendidos para bancos, varejo, indústria e serviços.

2,8% vs 4T11, devido a:

- Redução de 8,4% na quantidade de pontos vendidos para TLA, como resultado dos seguintes fatores: (i) aumento de 1,3% no seu RPK doméstico (Fonte: ANAC), (ii) maior quantidade de passageiros utilizando passagens-prêmio e (iii) menor índice de cartões fidelidade apresentados;
- Aumento de 5,9% nos pontos vendidos para bancos, varejo, indústria e serviços.

Pontos resgatados: 15,2 bilhões, uma variação de:

+69,8% vs 1T11:

Em linha com uma maior quantidade de pontos Multiplus disponíveis para serem resgatados (24 meses de pontos Multiplus emitidos, comparado a 15 meses no 1T11).

-12,6% vs 4T11, devido a:

Efeito sazonal que ocorre nos 4Ts, em circunstância das festas de final de ano e das férias escolares.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Faturamento da venda de pontos

(Em R\$ mil)	1T11	1T12	1T12 vs 1T11	4T11	1T12 vs 4T11
Faturamento da venda de pontos	339.885	430.432	26,6%	433.600	-0,7%
TAM Linhas Aéreas – TLA	81.116	53.286	-34,3%	69.736	-23,6%
Bancos, Varejo, Indústria e Serviços	258.769	377.147	45,7%	363.865	3,7%

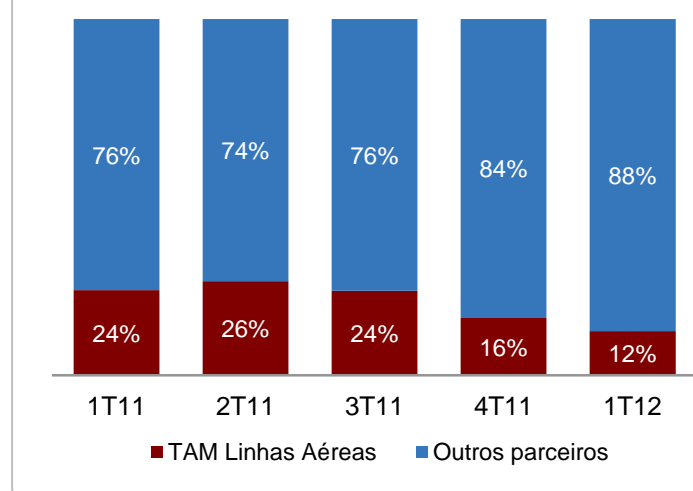
Faturamento da venda de pontos: R\$ 430,4 milhões no 1T12, uma variação de:

+26,6% vs 1T11, devido a:

-0,7% vs 4T11, devido a:

- **TLA:** redução de 34,3% vs 1T11 para TLA, devido à redução de 15,2% da quantidade de pontos vendidos e a revisão periódica de precificação entre Multiplus e TLA, que resultou em aproximadamente 20% de redução no preço de venda de pontos à companhia aérea a partir de dezembro de 2011.
- **Bancos, Varejo, Indústria e Serviços:** aumento de 45,7% vs 1T11 para bancos, varejo, indústria e serviços, principalmente como resultado de: (i) crescimento de 40,7% da quantidade de pontos vendidos; e (ii) elevação de 6,2% na cotação média do dólar vs 1T11, visto que os contratos com os bancos estabelecem preços em dólar.
- **TLA:** redução de 23,6% vs 4T11 para TLA, devido à redução de 8,4% da quantidade de pontos vendidos e a revisão periódica de precificação entre Multiplus e TLA, que resultou em aproximadamente 20% de redução no preço de venda de pontos à companhia aérea a partir de dezembro de 2011.
- **Bancos, Varejo, Indústria e Serviços:** aumento de 3,7% vs 4T11 para bancos, varejo, indústria e serviços, principalmente como resultado de: (i) crescimento de 5,9% da quantidade de pontos vendidos; (ii) redução de 1,9% na cotação média do dólar em relação ao 4T11, visto que os contratos com os bancos estabelecem preços em dólar.

Faturamento de pontos por origem (%)



Demonstração de Resultado

(Em R\$ mil)	1T11	1T12	1T12 vs 1T11	4T11	1T12 vs 4T11
Demonstração de resultado					
Receita bruta	266.104	382.586	43,8%	439.123	-12,9%
Venda de pontos	191.749	319.572	66,7%	360.671	-11,4%
TAM Linhas Aéreas	35.883	54.918	53,0%	68.240	-19,5%
Bancos, varejo, indústria e serviços	155.866	264.655	69,8%	292.431	-9,5%
Breakage	71.145	62.248	-12,5%	70.851	-12,1%
Hedge	0	-72	N.A.	-804	-91,0%
Outras Receitas	3.210	837	-73,9%	8.406	-90,0%
Impostos sobre vendas e serviços	-24.124	-35.461	47,0%	-40.834	-13,2%
Receita Líquida	241.980	347.124	43,5%	398.289	-12,8%
Custo dos resgates de pontos	-136.226	-252.591	213,3%	-312.940	-19,3%
Passagens aéreas	-135.621	-244.614	80,4%	-306.036	-20,1%
Outros produtos / serviços	-605	-7.977	1218,1%	-6.904	15,5%
Ajustes Contábeis	0	0	N.A.	-1.209	-100,0%
Total dos Custos dos Serviços Prestados	-136.226	-252.591	85,4%	-314.149	-19,6%
Lucro Bruto	105.754	94.534	-10,6%	84.139	12,4%
<i>Margem Bruta</i>	<i>43,7%</i>	<i>27,2%</i>	<i>-16,5p.p.</i>	<i>21,1%</i>	<i>6,1p.p.</i>
Serviços compartilhados	-1.907	-1.907	0,0%	-1.907	0,0%
Despesas com pessoal	-9.256	-8.559	-7,5%	-7.642	12,0%
Marketing	-2.052	-1.943	-5,3%	-6.564	-70,4%
Depreciação	-1.032	-2.109	104,4%	-1.529	37,9%
Outros	-7.948	-19.152	141,0%	-7.001	173,6%
Total das Despesas Operacionais	-22.194	-33.669	51,7%	-24.642	36,6%
Total dos Custos e Despesas Operacionais	-158.420	-286.260	80,7%	-338.791	-15,5%
Lucro Operacional	83.560	60.865	-27,2%	59.498	2,3%
<i>Margem Operacional</i>	<i>34,5%</i>	<i>17,5%</i>	<i>-17,0p.p.</i>	<i>14,9%</i>	<i>2,6p.p.</i>
Despesa/Receita Financeira	25.184	25.561	1,5%	21.421	19,3%
Hedge	0	8.504	N.A.	12.763	-33,4%
Lucro antes do IR e CS	108.744	94.929	-12,7%	93.682	1,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-37.857	-33.344	-11,9%	-22.809	46,2%
	34,8%	35,1%		24,3%	
Lucro Líquido no período	70.887	61.585	-13,1%	70.872	-13,1%
<i>Margem Líquida</i>	<i>29,3%</i>	<i>17,7%</i>	<i>-11,6p.p.</i>	<i>17,8%</i>	<i>-0,1p.p.</i>

Receita

A receita líquida foi de R\$ 347,1 milhões no 1T12, uma variação de:

43,5% vs 1T11, devido a:

-12,8% vs 4T11, devido a:

- **Receita de venda pontos:** um aumento de 43,5% vs 1T11 para R\$ 347,1 milhões devido a: (i) crescimento de 69,8% do número de pontos resgatados e (ii) variação no mix de pontos reconhecidos como receita, com uma maior participação de resgates de pontos que haviam sido vendidos para TLA. O mix de pontos reconhecidos como receita tende a convergir para a composição observada no faturamento de pontos, seguindo as curvas de resgates dos parceiros.
- **Receita de Breakage:** uma redução de 12,5% vs 1T11 para R\$ 62,2 milhões, principalmente devido ao menor saldo de passivo de *breakage* a ser reconhecido, especialmente relativo a pontos vendidos para bancos, cuja velocidade de resgate é maior.
- **Receita de Hedge:** despesa de R\$ 0,1 milhões devido a contratos vencidos neste trimestre. Vide seção Hedge.
- **Outras receitas:** uma redução de R\$ 3,2 para R\$ 0,8 milhões, devido a mudanças contratuais do cartão *co-branded* TAM Fidelidade.
- **Receita de venda pontos:** uma redução de 12,8% vs 4T11 para R\$ 347,1 milhões, devido principalmente a redução de 12,6% do número de pontos.
- **Receita de Breakage:** uma redução de 23,9% vs 4T11 para R\$ 62,2 milhões, principalmente devido ao menor saldo de passivo de *breakage* a ser reconhecido, especialmente relativo a pontos vendidos para bancos, cuja velocidade de resgate é maior.
- **Receita de Hedge:** despesa de R\$ 0,1 milhões, devido a contratos vencidos neste trimestre. Vide seção Hedge.
- **Outras receitas:** uma redução de R\$ 8,4 para R\$ 0,8 milhões, devido a mudanças contratuais do cartão *co-branded* TAM Fidelidade.

Nota: Uma planilha com exemplo de cálculo da **receita de breakage** está disponível no site de RI (www.multiplusfidelidade.com.br/ri)

Custos e Despesas Operacionais

Custo dos resgates de pontos: R\$ 252,6 milhões, uma variação de:

+85,4% vs 1T11, devido a:

-19,6% vs 4T11, devido a:

- **Passagens aéreas:** crescimento de 80,4% vs 1T11 para R\$ 244,6 milhões, principalmente como resultado de: (i) crescimento de 69,8% no volume de pontos resgatados em passagens aéreas e (ii) aumento em 10% no custo unitário devido a combinação dos seguintes fatores:
 - (a) revisão periódica de precificação entre Multiplus e TLA, que resultou em aproximadamente 10% de redução no custo unitário com resgates de passagens aéreas a partir de dez/11,
 - (b) fim do desconto, à partir de jul/2011, de aproximadamente 13% relativo a compra antecipada com recursos do IPO e,
 - (c) uma maior participação de resgates de assentos irrestritos, os quais têm custo unitário maior.
- **Outros produtos / serviços:** R\$ 7.977 mil, comparado a R\$ 605 mil no 1T11, como consequência do aumento no volume de pontos resgatados, de 0,1 milhões para 0,6 milhões.
- **Passagens aéreas:** queda de 20,1% vs 4T11 para R\$ 244,6 milhões, como resultado de (i) redução de 13,6% no volume de pontos resgatados em passagens aéreas e (ii) redução no custo unitário devido a combinação dos seguintes fatores:
 - (a) revisão periódica de precificação entre Multiplus e TLA, que resultou em aproximadamente 10% de redução no custo unitário com resgates de passagens aéreas a partir de dez/11,
 - (b) fim do desconto, à partir de nov/2011, de aproximadamente 4% relativo a segunda compra antecipada,
 - (c) uma maior participação de resgates de assentos irrestritos, os quais têm custo unitário maior.
- **Outros produtos / serviços:** R\$ 7.977 mil, uma variação de 15,5% em relação ao 4T11, como consequência do crescimento no volume de pontos resgatados de 19,9%.

Serviços Compartilhados: R\$ 1,9 milhões, em linha com 1T11 e 4T11

Despesas com Pessoal: R\$ 8,6 milhões, uma variação de:

-7,5% vs 1T11, devido a:

12,0% vs 4T11, devido a:

Provisões para remuneração variável e plano de opções de compra de ações no 1T11.

Aumento de 109 para 121 pessoas no quadro de funcionários, visto que a Companhia vem adequando sua estrutura desde meados de 2010, além do acordo coletivo.

Despesas com Marketing: R\$ 1,9 milhões, uma variação de:

-5,3% vs 1T11, devido a:

-70,4% vs 4T11, devido a:

Maior utilização dos canais dos parceiros.

Maior concentração dos gastos com marketing nos demais trimestres.

Depreciação: R\$ 2,1 milhão devido à depreciação dos sistemas de TI.

Outros: R\$ 19,2 milhões, uma variação de:

+141,0% vs 1T11, devido a:	+173,6% vs 4T11, devido a:
Elevação nas despesas com TI, prevenção a fraude e <i>Call Center</i> . As despesas com TI foram relacionadas a inclusão de novas funcionalidades no website da Multiplus e lançamento de novas parcerias como Glossy Box, Sem Parar e Ingresso.com	Elevação nas despesas com TI, prevenção a fraude e <i>Call Center</i> . As despesas com TI foram relacionadas a inclusão de novas funcionalidades no website da Multiplus e lançamento de novas parcerias como Glossy Box, Sem Parar e Ingresso.com

Despesa/Receita Financeira

Despesa/Receita Financeira: receita de R\$ 25,6 milhões de principalmente relacionada aos juros sobre as aplicações financeiras do caixa da Multiplus, líquido de outras despesas financeiras como juros passivos e impostos sobre as operações financeiras.

Hedge

Hedge: R\$ 8.504 milhões positivos referentes à contabilização da parcela não efetiva do hedge de fluxo de caixa. Vide seção Hedge.

Imposto de Renda e Contribuição Social

Imposto de Renda e Contribuição Social: variação na alíquota de 34,8% para 35,1%, no 1T11 vs 1T12.

Hedge Cambial

A Companhia está exposta a risco cambial em suas atividades comerciais normais, visto que a maior parte dos contratos de venda de pontos com as instituições financeiras são referenciados em dólares americanos. Esses parceiros representaram aproximadamente 70% do faturamento da Multiplus no trimestre.

A organização aprovou em dezembro de 2010 uma política de riscos financeiros, determinando limites de cobertura e lista de instrumentos financeiros permitidos, além de regras de elegibilidade e de concentração por contraparte.

Posição Atual

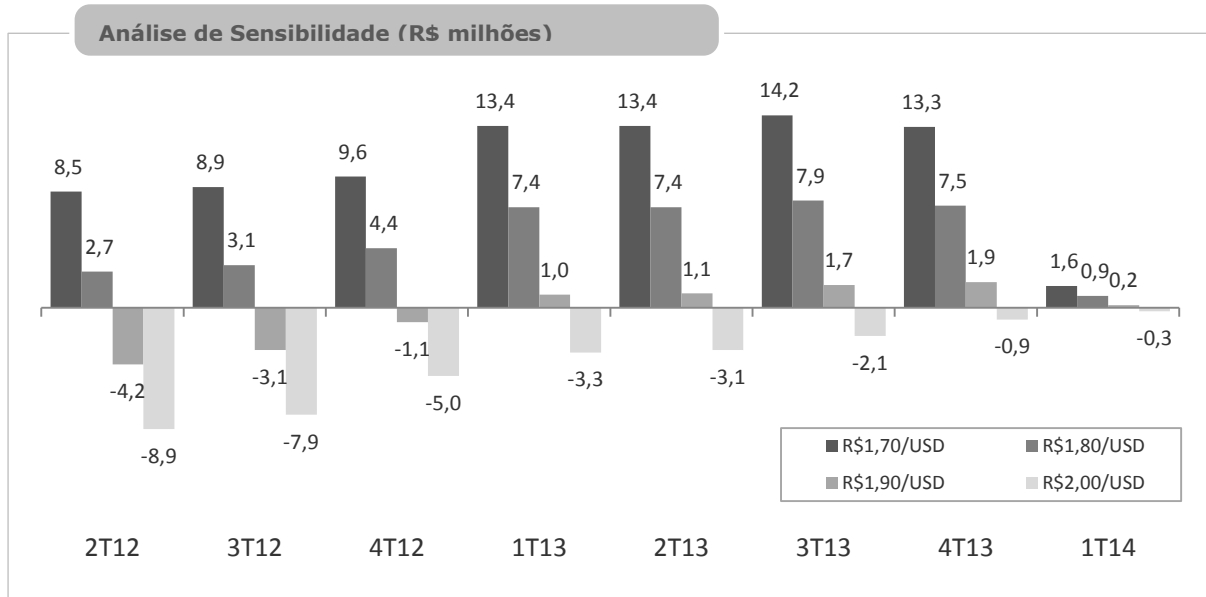
Posição em 31/03/2012:

	2012	2013	2014	Total
Volume (em USD milhões)	228,0	283,0	8,0	519,0
PUT*	1,80	1,89	1,90	1,85
CALL*	1,91	2,00	2,01	1,96

* média dos preços de exercício (R\$/USD)

Sensibilidade

Apresentamos uma análise de sensibilidade para reembolsos futuro com as nossas posições de hedge até o 1T14, simulando as cotações médias R\$/USD em R\$ 1,70, R\$ 1,80, R\$ 1,90 e R\$ 2,00.



Hedge Accounting

A metodologia do *Hedge Accounting* vem sendo implantada pela empresa junto com os auditores desde janeiro deste ano, antes da contratação do Hedge.

Essa metodologia segue as determinações do IAS 39 e CPCs locais e sua intenção é de minimizar os impactos da variação cambial nos resultados trimestrais da Multiplus, apropriando de maneira mais correlata o resultado do hedge ao reconhecimento contábil do objeto contratado.

A Companhia não tem nenhum CSA para estas operações ou qualquer outro contrato que obrigue a Companhia a colocar margens em nenhum contrato de derivativo, independente do cenário.

Abaixo, seguem as 4 etapas do *hedge accounting*:

	Etapas			
	1	2	3	4
Hedge	Contratação do Hedge	Mark-to-Market	Liquidação do Hedge	
Pontos Multiplus			Venda de Pontos	Resgate de pontos
Observações	Zero Cost Collar (compra da opção put e venda da opção call) ou outros instrumentos.	Valor intrínseco é contabilizado no Patrimônio e o valor Temporal nos resultados financeiros.	O resultado caixa das operações de hedge são assinalados aos pontos vendidos no mesmo período (baseado na regra de primeiro que sair).	O resultado caixa das operações de hedge são contabilizadas nos resultados operacionais
Contas impactadas		Valor intrínseco: Balanço Patrimonial (Patrimônio)	Balanço Patrimonial (Patrimônio e caixa)	Resultado Operacional
		Valor Temporal: Resultado Financeiro (Não-caixa)		

Etapas:

- Contratação do hedge:** utilização de *zero cost collar*: opções de compra de *put* e de venda de *call*.
- Marcação destas operações à mercado:** separação do valor da opção em dois componentes: variação do valor intrínseco (contabilizado no patrimônio líquido) e variação do valor temporal (resultado financeiro).
- Liquidação do hedge e venda de pontos:** apuração do ganho ou perda de cada contrato liquidado ao final de cada mês. Apropriação do patrimônio e atribuição simultânea aos pontos vendidos no respectivo mês.
- Resgate de pontos:** associação dos resultados de ganho e perdas de hedge com o resgate dos pontos "*hedgeados*". Reversão dos valores acumulados no patrimônio e reconhecimento destes ao resultado operacional, conforme a velocidade do resgate dos pontos.

EBITDA Ajustado

(Em R\$ mil)	1T11	1T12	1T12 vs 1T11	4T11	1T12 vs 4T11
EBITDA Ajustado					
Lucro Operacional	83.560	60.865	- 27,16%	59.498	2,30%
Depreciação e Amortização	1.032	2.109	104,40%	1.529	37,94%
EBITDA	84.592	62.973	- 25,56%	61.027	3,19%
<i>Margem</i>	34,96%	18,1%	- 16,8p.p.	15,32%	2,8p.p.
Faturamento da venda de pontos	339.885	430.432	26,64%	433.600	-0,73%
Outras Receitas no período	3.210	765	- 76,17%	7.601	-89,93%
Impostos s/ Faturamento	-31.736	-39.886	25,68%	-40.811	-2,27%
Faturamento Líquido	311.359	391.312	25,68%	400.391	- 2,27%
Receita da venda de pontos	-262.894	-381.820	45,24%	-431.521	-11,52%
Outras Receitas no período	(3.210)	-765	-76,17%	-7.601	-89,93%
Impostos s/ Receita	24.615	35.389	43,77%	40.619	-12,88%
Receita Líquida	- 241.490	- 347.196	43,77%	- 398.504	- 12,88%
Custos de resgates futuros:					
Varição do Saldo de pontos a serem resgatados	-65.379	-15.520	-76,26%	29.916	-151,88%
EBITDA Ajustado	89.082	91.569	2,8%	92.830	- 1,36%
<i>Margem</i>	28,61%	23,4%	-5,2p.p.	23,18%	0,2p.p.
Custos de resgates futuros:					
Varição da Taxa de Breakage	3.517	-14.863	-522,65%	1.436	-1134,81%
Varição do Custo médio por 1000 pontos	10.231	-5.888	-157,55%	-13.576	-56,63%
EBITDA Ajustado c/ ajustes de períodos anteriores	102.830	70.818	- 31,13%	80.689	- 12,23%
<i>Margem</i>	33,0%	18,1%	-14,9p.p.	20,2%	-2,1p.p.

Nota: Uma planilha com exemplo de cálculo dos **custos de resgates futuros** está disponível no site de RI (www.multiplusfidelidade.com.br/ri). Segue uma breve descrição das principais linhas:

- **Varição da Taxa de Breakage:** representa o impacto da variação da Taxa de Breakage sobre o total de pontos emitidos nos 24 meses anteriores (os pontos Multiplus vencem em dois anos).
- **Varição do Saldo de pontos a serem resgatados:** impacto da variação do Saldo de pontos a serem resgatados (excluindo pontos já resgatados e pontos *breakage*) considerando o custo médio dos últimos 12 meses.
- **Varição do Custo por 1.000 pontos:** indica o impacto da variação do custo médio sobre o saldo de pontos a serem resgatados no período anterior.

Fluxo de Caixa

(Em R\$ mil)			
Fluxo de Caixa	1T11	1T12	4T11
Lucro Líquido	70.887	61.585	70.872
Depreciação e Amortização	1.032	2.109	1.529
Contas a Receber	-52.622	-9.409	28.034
Contas a Pagar	1.285	3.867	15.653
Impostos	10.621	31.397	-2.311
Partes Relacionadas	-3.700	33.022	82.934
Adiantamento Fornecedores	0	0	0
Consumo do Adiantamento Fornecedores	152.180	-355	213.895
Receita Diferida e Passivo de Breakage	77.005	48.612	3.683
Instrumentos Derivativos		-37.726	-6.876
Outros Ativos e Passivos	4.169	-2.407	-4.043
Fluxo de Caixa Operacional	260.856	130.696	403.373
Capex	-4.071	-1.970	-12.541
Fluxo de Caixa dos Investimentos	-4.071	-1.970	-12.541
Custo com emissão de ações	0	0	0
Capital Social	0	0	1.352
Dividendos	-82.082	-261.420	0
Outros	2.617	24.830	-4.512
Reserva Legal	2.617	0	0
Plano Stock Options	0	2.243	2.468
Hedge	0	22.587	-6.980
Lucros Acumulados	0	0	0
Fluxo de Caixa dos Financiamentos	-79.465	-236.590	-3.160
Aumento (Redução) do Caixa	177.320	-107.864	387.671
Caixa Inicial*	919.296	1.027.730	640.059
Caixa Final*	1.096.614	919.865	1.027.730

*caixa e equivalentes de caixa, aplicações financeiras e aplicações financeiras de longo prazo.

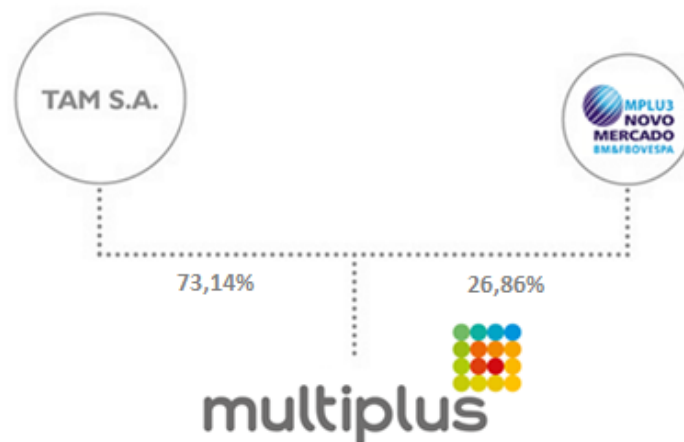
Balanço Patrimonial

(Em R\$ mil)	1T11	1T12	1T12 vs 1T11	4T11	1T12 vs 4T11
Balanço Patrimonial					
Ativo Total	1.482.205	1.181.671	-20,3%	1.308.434	-9,7%
Ativo Circulante	1.306.111	1.031.114	-21,1%	1.093.202	-5,7%
Caixa e equivalentes de caixa	16.868	21.505	27,5%	9.186	134,1%
Aplicações Financeiras	928.663	813.250	-12,4%	880.535	-7,6%
Contas a receber	121.321	162.774	34,2%	147.449	10,4%
Partes relacionadas	236.848	6.403	-97,3%	39.425	-83,8%
Conta Corrente	57.149	6.403	-88,8%	39.425	-83,8%
Adiantamentos a Fornecedores	179.699	0	N.A.	0	N.A.
Impostos diferidos	1.858	2.725	46,7%	5.219	-47,8%
Instrumentos Derivativos	0	8.271	N.A.	2.465	235,5%
Outros ativos	553	16.186	2825,7%	8.923	81,4%
Ativo Não Circulante	176.094	150.556	-14,5%	215.232	-30,0%
Adiantamentos a Fornecedores	0	15.309	N.A.	16.416	-6,7%
Aplicações Financeiras LP	151.083	85.110	-43,7%	138.009	-38,3%
Impostos diferidos	763	5.976	683,0%	18.542	-67,8%
Instrumentos Derivativos	0	2.110	N.A.	77	2640,3%
Imobilizado	1.156	1.340	15,9%	1.381	-3,0%
Intangível	17.995	29.204	62,3%	10.010	191,7%
Intangível em andamento	5.097	11.507	125,8%	30.797	-62,6%
Passivo Total	1.482.205	1.181.671	-20,3%	1.308.434	-9,7%
Passivo Circulante	732.181	1.019.374	39,2%	1.020.888	-0,1%
Fornecedores	17.863	124.977	599,6%	114.884	8,8%
Impostos a recolher	10.583	26.446	149,9%	13.423	97,0%
Juros sobre capital próprio	0	0	N.A.	65.355	N.A.
Receita Diferida	551.709	725.580	31,5%	666.371	8,9%
Passivo de Breakage	139.846	117.329	-16,1%	127.926	-8,3%
Instrumentos Derivativos	0	9.515	N.A.	20.489	-53,6%
Outros passivos	12.180	15.526	27,5%	12.440	24,8%
Passivo Não Circulante	0	9.494	N.A.	28.408	-66,6%
Partes relacionadas	0	0	N.A.	0	N.A.
Instrumentos Derivativos	0	9.494	N.A.	28.408	-66,6%
Patrimônio Líquido	750.025	152.803	-79,6%	259.138	-41,0%
Capital social	669.063	70.401	-89,5%	70.401	0,0%
Hedge	0	-11.624	N.A.	-34.211	-66,0%
Plano de Remuneração	4.155	13.696	229,6%	11.453	19,6%
Reservas	5.919	18.745	216,7%	211.495	-91,1%
Lucro (Prejuízo) acumulado	70.887	61.585	-13,1%	0	N.A.

MERCADO DE CAPITAIS

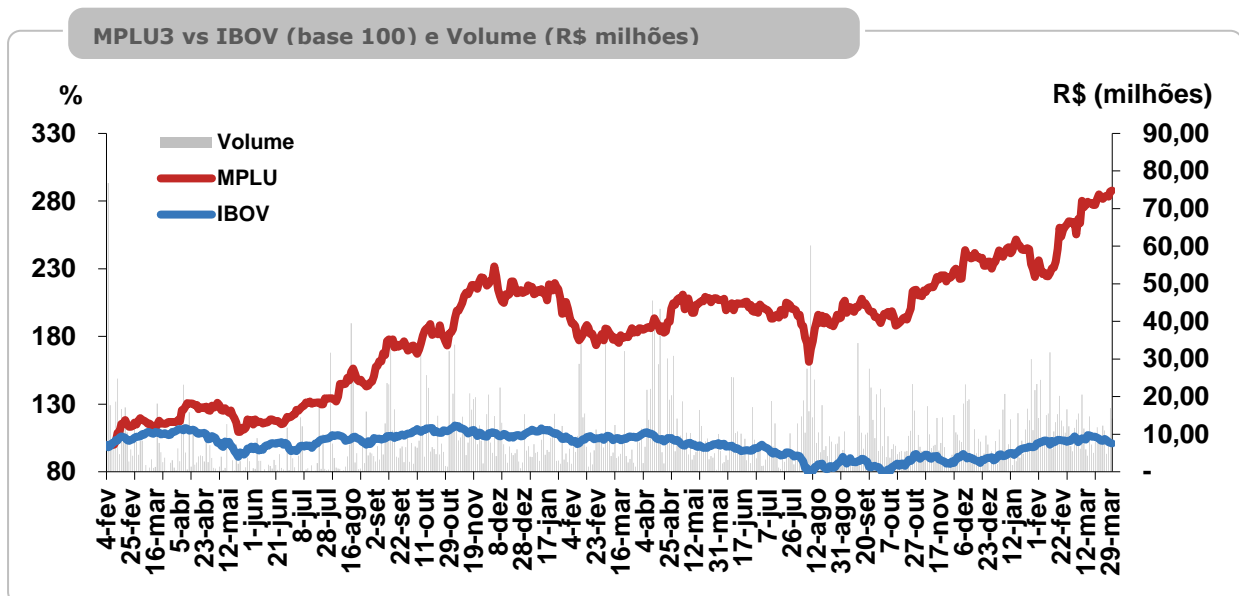
Estrutura Societária

A estrutura societária da Multiplus é a seguinte:



Desempenho das Ações

Em 31 de março de 2012, as ações MPLU3 estavam cotadas a R\$ 37,50, representando uma valorização de 187,8% desde o início da oferta de ações e um valor de mercado de R\$ 6,1 bilhões. No primeiro trimestre, a valorização foi de 20,4% comparado a valorização de 11,6% do índice Ibovespa (IBOV) e o volume médio diário foi de aproximadamente R\$ 11,8 milhões.



GLOSSÁRIO

ANAC: Agência Nacional de Aviação Civil

Breakage mensal: pontos expirados e não resgatados como porcentagem dos pontos emitidos há 2 anos (Ex: pontos expirados e não resgatados em jan/2010 como porcentagem dos pontos emitidos em jan/2008).

Data de expiração do ponto: data em que o ponto perde a validade. A política da Multiplus estabelece validade de 2 anos para cada ponto emitido.

EBITDA Ajustado: medida não contábil calculada com base nas informações financeiras e que corresponde ao lucro operacional, ajustado por determinados itens que impactam o resultado das operações da Multiplus como o faturamento e a receita do período, além de custos estimados com resgates futuros.

Faturamento Bruto de pontos: valor correspondente aos pontos Multiplus emitidos durante o período, contabilizado como receita diferida.

Participante: pessoa física cadastrada como membro de programas de fidelização de clientes ou de redes de coalizão de programas de fidelização

Passagens-prêmio: passagem aérea emitida por companhia aérea como resultado do resgate por membro de pontos de programas de fidelização de cliente ou rede de coalizão de programas de fidelização de clientes

Resgates promocionais: resgates de passagens-prêmio por menos de 10.000 pontos.

RPK: Passageiros/Km Transp. Pagos (*Revenue Passenger Kilometer*). Quantidade de quilômetros voados por passageiro pagante.

Receita de venda de pontos: valor correspondente ao reconhecimento do faturamento na demonstração de resultado à medida que os pontos são resgatados.

Passivo de Breakage: valor correspondente ao percentual (=Taxa de Breakage) dos pontos emitidos que se estima não ser resgatados.

Receita de Breakage: valor correspondente ao reconhecimento do passivo de Breakage como Receita de Breakage seguindo a curva de resgate.

Taxa de Breakage: média do Breakage mensal dos últimos 12 meses.

Contato Relações com Investidores

Ronald Domingues

Ivan Bonfanti

Tel.: (11) 5105-1847 | invest@multiplusfidelidade.com.br | www.multiplusfidelidade.com.br/ri

Sobre a Multiplus

A Multiplus (BM&FBOVESPA: MPLU3) atua com o conceito de rede de coalizão de programas de fidelidade com 200 parcerias nos quais os 9,8 milhões de membros podem acumular pontos (dados de 1T12). Atualmente, os principais parceiros que permitem tanto acúmulo quanto resgate de pontos são: TAM, TAM Viagens, Postos Ipiranga e Texaco, Livraria Cultura, rede de hotéis Accor, Oi, Editora Globo, SKY, Luigi Bertolli, Microlins, Wizard, Drogeria Rosário, BM&FBOVESPA, PontoFrio.com, Extrafarma, Unicasa, Droga Raia, Icatu, Ofertas.com.br, Groupon, Movida, Pague Menos, Panvel¹, XP Educação¹ e TAM Cargo.

¹ Disponível em breve

Ressalva sobre informações futuras

Esse comunicado pode conter previsões de eventos futuros. Tais previsões refletem apenas expectativas dos administradores da Companhia, e envolve riscos ou incertezas previstos ou não. A Companhia não se responsabiliza por operações ou decisões de investimento tomadas com base nas informações aqui contidas. Estas previsões estão sujeitas a mudanças sem aviso prévio.