

28 de fevereiro de 2013

Divulgação dos Resultados do 4T12



multiplus

ÍNDICE

| | |
|--------------------------------------|----|
| DESTAQUES | 2 |
| COMENTÁRIO DA ADMINISTRAÇÃO | 3 |
| DESEMPENHO OPERACIONAL | 4 |
| DESEMPENHO FINANCEIRO | 5 |
| FATURAMENTO DA VENDA DE PONTOS | 5 |
| DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO | 6 |
| HEDGE CAMBIAL | 10 |
| FLUXO DE CAIXA | 11 |
| BALANÇO PATRIMONIAL | 12 |
| MERCADO DE CAPITAIS | 13 |
| GLOSSÁRIO | 14 |

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

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

1 de março de 2013
11:00h (horário de Brasília)
08:00h (horário de Nova York)

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

Replay:
Tel.: +55 (11) 2188-0155
Disponível de 01/03/2013 até 08/03/2013
Código: Multiplus

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

DESTAQUES

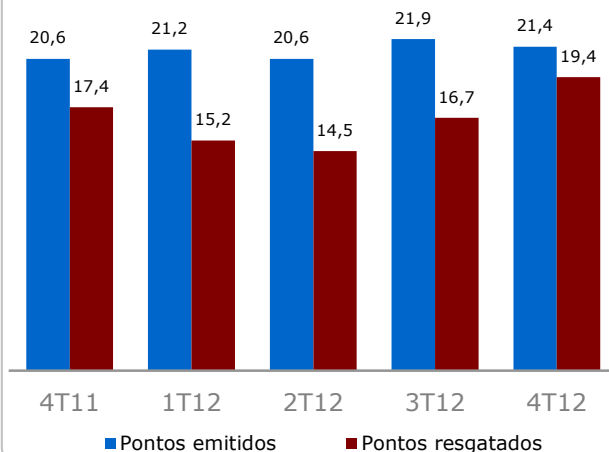
Destques Operacionais

- **10,9 milhões de participantes**, crescimento de 15,6% vs 4T11 e de 3,7% vs 3T12;
- **21,4 bilhões de pontos emitidos**, crescimento de 3,8% vs 4T11 e variação de -2,2% vs 3T12;
- **19,4 bilhões de pontos resgatados**, crescimento de 11,5% vs 4T11 e 16,2% vs 3T12;
- **Breakage médio (12 meses) de 21,0%** vs 24,1% no 4T11 e 22,0% no 3T12.

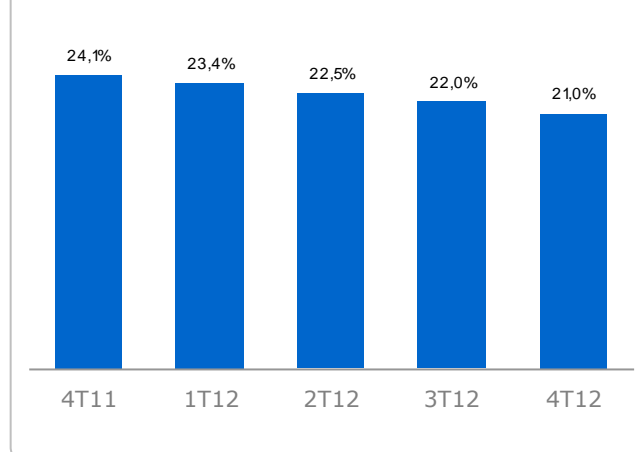
Destques Financeiros

- **Faturamento de pontos de R\$492,0 milhões**, crescimento de 13,5% vs 4T11 e 0,1% vs 3T12;
- **Receita líquida de R\$430,9 milhões** variação de 8,2% vs 4T11 e 13,9% vs 3T12;
- **Lucro líquido de R\$52,9 milhões**, vs R\$78,1 milhões no 4T11 e R\$66,6 milhões no 3T12 (12,3%de margem);

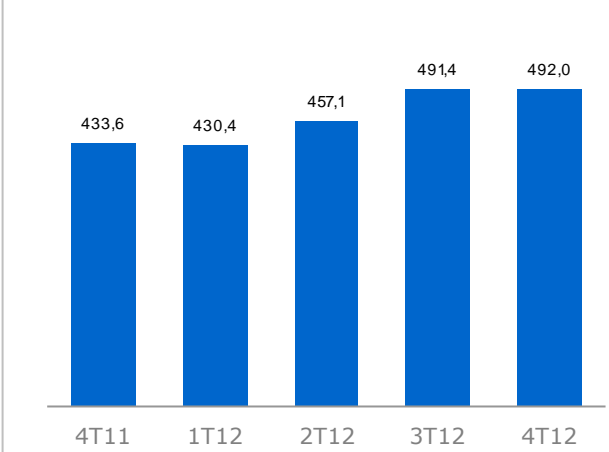
Pontos emitidos e resgatados (bilhões)



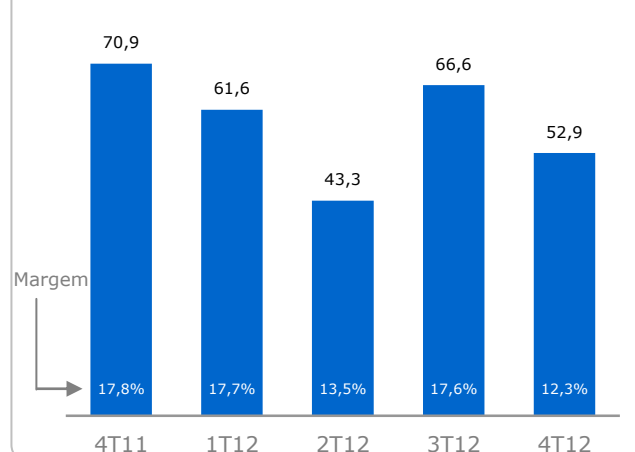
Breakage (%) – média de 12 meses



Faturamento (R\$ milhões)



Lucro Líquido (R\$ milhões)



COMENTÁRIO DA ADMINISTRAÇÃO

Faturamento atinge R\$ 492,0 milhões no 4T12

Lucro líquido atinge R\$52,9 milhões

A Multiplus encerrou 2012 com 10,9 milhões de participantes, um crescimento de 16,0% comparado com o último ano. A rede de parceiros atingiu 369 parceiros, comparados a 190 no final de 2011, principalmente refletindo o forte e recente desenvolvimento dos parceiros de capilaridade da Companhia.

No quarto trimestre de 2012, a alta administração trabalhou continuamente para a expansão da rede, adicionando importante parceiros de coalizão, como por exemplo a Editora Abril e os supermercados Muffato e Y.Yamada, que operam nos estados do Paraná e Pará, respectivamente. Para estimular os resgates nos parceiros de varejo, a Multiplus participou de algumas promoções sazonais como a "Black Friday" e o "Natal", e desenvolveu também algumas ofertas direcionadas em conjunto com a Droga Raia e com a loja de moda feminina Cori, que apresentaram resultados excelentes.

A Multiplus encerrou o quarto trimestre de 2012 com R\$492,0 milhões em faturamento da venda de pontos, um aumento de 13,5% quando comparado com o quarto trimestre do ano anterior. A companhia cresceu 13,9% na receita líquida atingindo R\$430,9 milhões e o custo total de serviços foi de R\$328,6 milhões no trimestre, enquanto os pontos resgatados totalizaram 19,4 bilhões. As despesas operacionais somaram R\$44,7 milhões neste trimestre, em sua maioria concentradas em TI e marketing, uma vez que a Companhia está expandindo seus processos e sistemas principais e vem tomando iniciativas para aprimorar o reconhecimento da marca. A Companhia divulgou um lucro líquido de R\$52,9 milhões com margem líquida de 12,3%.

Como eventos subsequentes, os acionistas da Multiplus elegeram o conselheiro independente, Sr. Antonio Luis Rios da Silva, como presidente do Conselho de Administração. A Companhia demonstra, desta forma, seus esforços para aprimorar ainda mais as melhores práticas de governança.

DESEMPENHO OPERACIONAL

| Informações Operacionais | 4T11 | 4T12 | 4T12 vs 4T11 | 3T12 | 4T12 vs 3T12 |
|---|--------|--------|--------------|--------|--------------|
| Participantes (milhões) | 9,4 | 10,9 | 15,6% | 10,5 | 3,7% |
| Parcerias | 190 | 369 | 94,2% | 230 | 60,4% |
| Pontos emitidos (milhares) | 20.635 | 21.430 | 3,8% | 21.917 | -2,2% |
| TAM Linhas Aéreas - TLA | 4.422 | 4.084 | -7,6% | 4.681 | -12,8% |
| Bancos, Varejo, Indústria e Serviços | 16.213 | 17.346 | 7,0% | 17.236 | 0,6% |
| Pontos resgatados (milhares) | 17.429 | 19.435 | 11,5% | 16.729 | 16,2% |
| Passagens aéreas | 16.920 | 18.183 | 7,5% | 15.670 | 16,0% |
| Outros produtos / serviços | 508 | 1.252 | 146,4% | 1.060 | 18,2% |
| Taxa de Breakage (média últ. 12m, %) | 24,1% | 21,0% | -3,1p.p. | 22,0% | -1,0p.p. |
| Número de Funcionários | 109 | 150 | 37,6% | 138 | 8,7% |

Pontos emitidos: 21,4 bilhões, uma variação de:

+3,8% vs 4T11, devido a:

- Crescimento de 7,0% nos pontos vendidos para bancos, varejo, indústria e serviços;
- Redução de 7,6% na quantidade de pontos vendidos para TLA, como resultado dos seguintes fatores: (i) maior volume de passageiros utilizando passagens-prêmio, (ii) maior proporção de passagens com tarifa promocional que conferem um número menor de pontos e (iii) menor penetração.

-2,2% vs 3T12, devido a:

- Crescimento de 0,6% nos pontos vendidos para bancos, varejo, indústria e serviços;
- Redução de 12,8% na quantidade de pontos vendidos para TLA, principalmente devido ao (i) maior volume de passageiros utilizando passagens-prêmio, (ii) maior proporção de passagens com tarifa promocional que conferem um número menor de pontos e (iii) menor penetração.

Pontos resgatados: 19,4 bilhões, uma variação de:

+11,5% vs 4T11:

Principalmente devido ao aumento tanto dos resgates aéreos quanto dos resgates não-aéreos, tendo em vista o crescimento da rede.

+16,2% vs 3T12:

Principalmente devido à (i) sazonalidade dos resgates aéreos e (ii) forte crescimento dos resgates não-aéreos.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Faturamento da venda de pontos

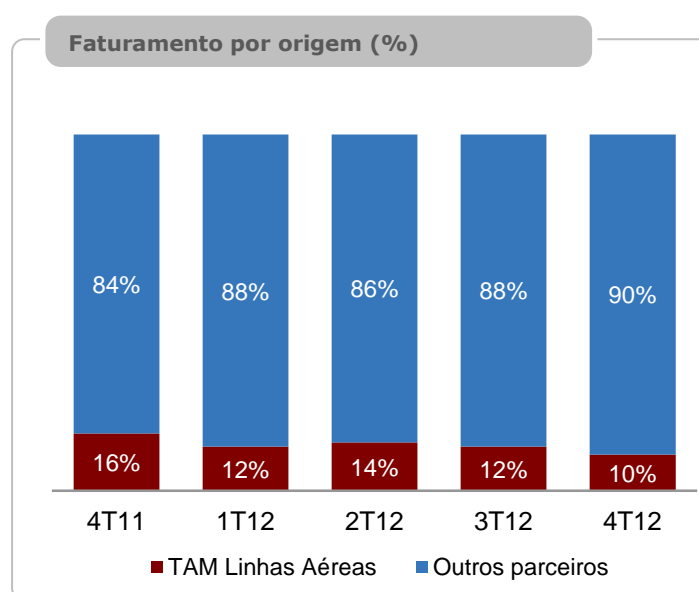
| (Em R\$ mil) | 4T11 | 4T12 | 4T12 vs 4T11 | 3T12 | 4T12 vs 3T12 |
|--------------------------------------|---------|---------|--------------|---------|--------------|
| Faturamento da venda de pontos | 433.600 | 492.016 | 13,5% | 491.444 | 0,1% |
| TAM Linhas Aéreas - TLA | 69.736 | 50.190 | -28,0% | 61.119 | -17,9% |
| Bancos, Varejo, Indústria e Serviços | 363.865 | 441.826 | 21,4% | 430.325 | 2,7% |

Faturamento da venda de pontos: R\$492,0 milhões no 4T12, uma variação de:

+13,5% vs 4T11, devido a:

+0,1% vs 3T12, devido a:

- **Bancos, Varejo, Indústria e Serviços:** crescimento de 21,4% vs 4T11, principalmente como resultado de: (i) crescimento de 7,0% da quantidade de pontos vendidos (vide página 4), (ii) elevação de 15,0% na cotação média do dólar vs 4T11, visto que os contratos com os bancos estabelecem preços em dólar;
- **TLA:** redução de 28,0% vs 4T11, devido à redução de 7,6% 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:** crescimento de 2,7% vs 3T12, principalmente como resultado de: (i) crescimento de 0,6% na quantidade de pontos vendidos (vide página 4), (ii) elevação de 1,1% na cotação média do dólar em relação ao 3T12, visto que os contratos com os bancos estabelecem preços em dólar;
- **TLA:** redução de 17,9% vs 3T12, principalmente devido a queda de 12,8% da quantidade de pontos vendidos, devido a um leve ajuste no preço a partir de setembro/2012 em função da celebração do 8º Termo Aditivo Contrato Operacional, entre a Companhia e a TLA, que, conforme Ata de Reunião do Conselho de Administração de 16 de agosto de 2012, promoveu algumas alterações na tabela de preços de passagens e inclusão de novas classes tarifárias conforme recomendação da Diretoria da Companhia.



Demonstração de Resultado

| (Em R\$ mil) | 4T11 | 4T12 | 4T12 vs 4T11 | 3T12 | 4T12 vs 3T12 |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Demonstração de resultado | | | | | |
| Receita bruta | 439.123 | 475.665 | 8,3% | 417.668 | 13,9% |
| Venda de pontos | 360.671 | 430.784 | 19,4% | 364.984 | 18,0% |
| TAM Linhas Aéreas | 68.240 | 54.797 | -19,7% | 52.619 | 4,1% |
| Bancos, varejo, indústria e serviços | 292.431 | 375.987 | 28,6% | 312.365 | 20,4% |
| Breakage | 70.851 | 51.514 | -27,3% | 57.829 | -10,9% |
| Hedge | -804 | -7.443 | 825,3% | -5.956 | 25,0% |
| Outras Receitas | 8.406 | 810 | -90,4% | 810 | 0,0% |
| Impostos sobre vendas e serviços | -40.834 | -44.732 | 9,5% | -39.226 | 14,0% |
| Receita Líquida | 398.289 | 430.933 | 8,2% | 378.442 | 13,9% |
| Custo dos resgates de pontos | -314.149 | -328.580 | 5,0% | -274.669 | 19,6% |
| Passagens aéreas | -307.245 | -317.235 | 3,7% | -261.853 | 21,2% |
| Outros produtos / serviços | -6.904 | -11.344 | 64,3% | -12.816 | -11,5% |
| Total dos Custos dos Serviços Prestados | -314.149 | -328.580 | 4,6% | -274.669 | 19,6% |
| Equivalência patrimonial | 0 | -1.122 | N.A. | -1.081 | 3,8% |
| Lucro Bruto | 84.139 | 101.231 | 20,3% | 102.692 | -1,4% |
| Margem Bruta | 21,1% | 23,5% | 2,4p.p. | 27,1% | -3,6p.p. |
| Serviços compartilhados | -1.907 | -1.907 | 0,0% | -1.907 | 0,0% |
| Despesas com pessoal | -7.642 | -9.434 | 23,4% | -10.367 | -9,0% |
| Marketing | -6.564 | -12.840 | 95,6% | -4.394 | 192,2% |
| Depreciação | -1.529 | -1.649 | 7,9% | 119 | -1483,8% |
| Outros | -7.001 | -18.903 | 170,0% | -14.955 | 26,4% |
| Total das Despesas Operacionais | -24.642 | -44.732 | 81,5% | -31.503 | 42,0% |
| Total dos Custos e Despesas Operacionais | -338.791 | -373.312 | 10,2% | -306.172 | 21,9% |
| Lucro Operacional | 59.498 | 56.499 | -5,0% | 71.189 | -20,6% |
| Margem Operacional | 14,9% | 13,1% | -1,8p.p. | 18,8% | -5,7p.p. |
| Despesa/Receita Financeira | 21.421 | 19.638 | -8,3% | 20.972 | -6,4% |
| Hedge | 12.763 | 456 | -96,4% | 9.691 | -95,3% |
| Lucro antes do IR e CS | 93.682 | 76.593 | -18,2% | 101.852 | -24,8% |
| Imposto de Renda e Contribuição Social | -22.809 | -23.719 | 4,0% | -35.274 | -32,8% |
| Lucro Líquido no período | 70.872 | 52.875 | -25,4% | 66.578 | -20,6% |
| Margem Líquida | 17,8% | 12,3% | -5,5p.p. | 17,6% | -5,3p.p. |

Receita

A receita líquida foi de R\$430,9 milhões no 4T12, uma variação de:

+8,2% vs 4T11, devido a:

+13,9% vs 3T12, devido a:

- **Receita de venda pontos:** um crescimento de 49,4% vs 4T11 para R\$430,8 milhões devido a: (i) crescimento de 11,5% 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 com preço melhor, principalmente em função da depreciação do Real frente ao Dólar. 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 27,3% vs 4T11, principalmente devido a queda gradual e esperada da taxa de *breakage*, e reversão de provisão.
- **Receita de *hedge*:** despesa de R\$7,4 milhões devido a contratos vencidos neste trimestre. (Vide seção *Hedge*).
- **Outras receitas:** uma redução de R\$8,4 no 4T11 para R\$0,8 milhão, devido a mudanças contratuais do cartão *co-branded* TAM Fidelidade.
- **Receita de venda pontos:** um crescimento de 18,8% vs 3T12 para R\$430,8 milhões, devido principalmente ao crescimento de 16,2% do número de pontos resgatados.
- **Receita de *breakage*:** um crescimento de 10,5% vs 3T12 para R\$51,5 milhões, principalmente devido a esperada recuperação gradual na curva de reconhecimento de *breakage*.
- **Receita de *hedge*:** despesa de R\$7,4 milhões, devido a contratos vencidos. (Vide seção *Hedge*).
- **Outras receitas:** em linha com o 3T12.

Equivalência Patrimonial: participação nos resultados da Joint Venture com a Aimia, ainda em fase pré-operacional.

Custos e Despesas Operacionais

Custo dos resgates de pontos: R\$328,6 milhões, uma variação de:

| +5,0% vs 4T11, devido a: | +19,6% vs 3T12, devido a: |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Passagens aéreas: aumento de 3,7% vs 4T11 para R\$317,2 milhões, principalmente como resultado de: (i) crescimento de 7,5% no volume de pontos resgatados em passagens aéreas e (ii) queda de 3,5% no custo unitário devido a combinação dos seguintes fatores: <ul style="list-style-type: none"> (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) variação no <i>mix</i> de assentos resgatados. • Outros produtos / serviços: R\$11.344 mil, comparado a R\$6.904 mil no 4T11, como consequência do aumento de 146,4% no volume de pontos resgatados e redução de 33,3% no custo unitário relacionado a uma promoção cujo custo foi contabilizado como despesa de Marketing. Excluindo este efeito, o custo unitário seria praticamente o mesmo do 3T12. | <ul style="list-style-type: none"> • Passagens aéreas: aumento de 21,2% vs 3T12 para R\$317,2 milhões, como resultado de (i) aumento de 16,0% no volume de pontos resgatados em passagens aéreas e (ii) aumento de 4,4% no custo unitário devido a uma variação no <i>mix</i> de assentos resgatados. • Outros produtos / serviços: R\$11.344 mil, uma variação de 64,3% em relação ao 3T12, como consequência do crescimento de 18,2% no volume de pontos resgatados e redução de 25,1% no custo unitário relacionado a uma promoção cujo custo foi contabilizado como despesa de Marketing. Excluindo este efeito, o custo unitário seria praticamente o mesmo do 3T12. |

Serviços Compartilhados: R\$1,9 milhões, em linha com 4T11 e 3T12

Despesas com Pessoal: R\$9,3 milhões, uma variação de:

| +23,4% vs 4T11, devido a: | -9,0% vs 3T12, devido a: |
|--|---|
| Aumento de 109 para 150 pessoas no quadro de funcionários. | Redução de provisões para plano de opções de compra de ações no 3T12. |

Despesas com Marketing: R\$12,8 milhões, uma variação de:

| +95,6% vs 4T11, devido a: | +192,2% vs 3T12, devido a: |
|--|--|
| (i) plano de mídia baseado em revistas, canais eletrônicos, rádio e mídia digital; (ii) e despesa de R\$3,8 milhões relativa à promoção de engajamento dos participantes na qual a Multiplus ofereceu pontos bônus para os participantes de acordo com o número de resgates nos parceiros da rede. | (i) plano de mídia baseado em revistas, canais eletrônicos, rádio e mídia digital; (ii) e despesa de R\$3,8 milhões relativa à promoção de engajamento dos participantes na qual a Multiplus ofereceu pontos bônus para os participantes de acordo com o número de resgates nos parceiros da rede. |

Outros: R\$18,9 milhões devido ao aumento de despesas em TI, prevenção a fraude e *call center*. As despesas de TI são relacionadas a melhoria do *site* da Multiplus e desenvolvimento de sistemas para o lançamento de novas parcerias.

Despesa/Receita Financeira

Despesa/Receita Financeira: receita de R\$19,6 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: receita de R\$0,5 milhão referente à contabilização da parcela não efetiva do hedge de fluxo de caixa. (Vide seção *Hedge*).

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 mais de 85% 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

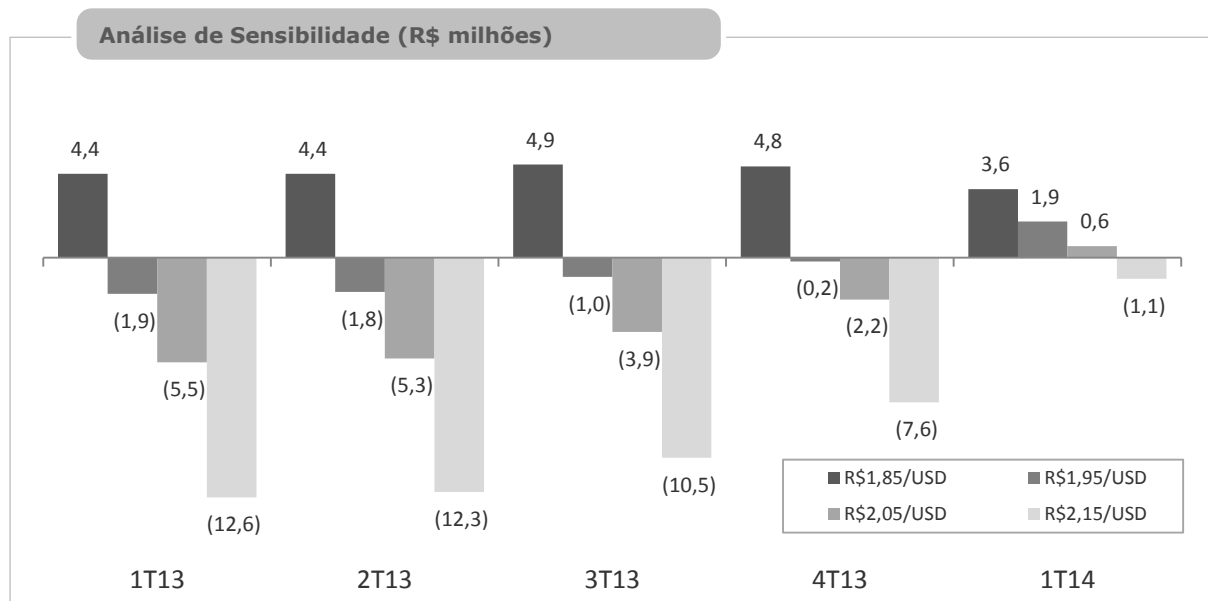
Posição em 31/12/2012:

| | 2013 | 2014 | Total |
|--------------------------------|--------------|-------------|--------------|
| Volume (em USD milhões) | 283,0 | 18,0 | 301,0 |
| PUT* | 1,89 | 1,97 | 1,87 |
| CALL* | 2,00 | 2,07 | 1,99 |

* 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\$ 1,85, R\$ 1,95, R\$ 2,05 e R\$ 2,15.



Fluxo de Caixa

| (R\$ milhares) | 4T11 | 4T12 | 3T12 |
|---|-----------------|------------------|-----------------|
| Fluxo de Caixa | | | |
| Lucro Líquido | 70.872 | 52.875 | 66.578 |
| Depreciação/Amortização | 1.529 | 1.649 | - 119 |
| Contas a Receber | 28.034 | 18.654 | - 12.776 |
| Contas a Pagar | 103.355 | -62.398 | 5.266 |
| Impostos | -494 | - 12.791 | 9.804 |
| Impostos Diferidos | 1.497 | 3.551 | 6.396 |
| Partes Relacionadas | - 10.509 | 3.628 | 1.336 |
| Adiantamento a Fornecedores | 238.519 | 3.631 | - 778 |
| Receita Diferida e Passivo de Breakage | 3.683 | 9.679 | 68.788 |
| Instrumentos Derivativos | -6.875 | - 10.798 | - 22.605 |
| Outros Ativos e Passivos | -22.925 | 3.355 | 4.387 |
| Equivalência patrimonial em resultados de investimentos da JV | 0 | 1.122 | 1.081 |
| Fluxo de Caixa Operacional | 406.686 | 12.156 | 127.358 |
| Investimento | - 12.541 | - 8.435 | - 4.638 |
| Participações em empresas | 0 | 0 | - 6.572 |
| Fluxo de Caixa dos Investimentos | - 12.541 | - 8.435 | - 11.210 |
| Custo com emissão de ações | 0 | 0 | 0 |
| Capital Social | 1.351 | 2.331 | 6.833 |
| Reserva de Capital | 2.469 | 1.242 | 1.675 |
| Ajuste de avaliação patrimonial/Hedge | -6.981 | 6.385 | 5.879 |
| Dividendos e JCP | -3.313 | - 155.337 | 0 |
| Fluxo de Caixa dos Financiamentos | - 6.474 | - 145.379 | 14.387 |
| Aumento (Redução) do Caixa | 387.671 | - 141.657 | 130.535 |
| Caixa Inicial | 640.059 | 1.181.764 | 1.051.229 |
| Caixa Final | 1.027.730 | 1.040.106 | 1.181.764 |

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

NOTA: as linhas Impostos Diferidos, Instrumentos Derivativos e Hedge do Fluxo de Caixa refletem, principalmente, a contabilização das posições de hedge cambial.

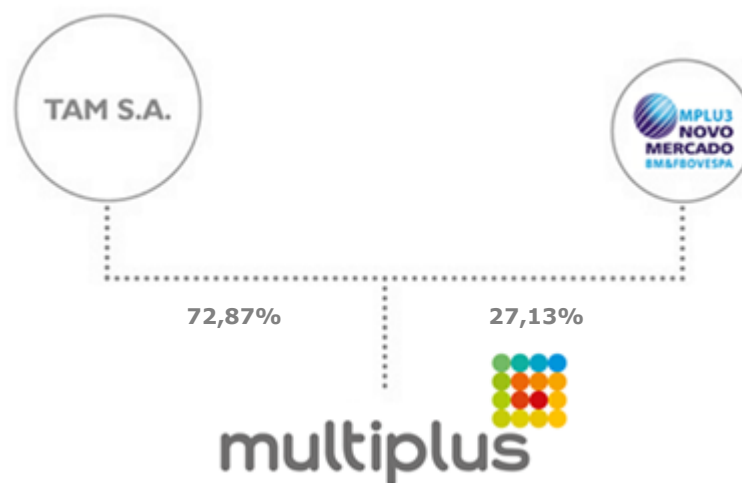
Balanço Patrimonial

| (R\$ milhares) | 4Q11 | 4Q12 | 4Q12 vs 4Q11 | 3Q12 | 4Q12 vs 3Q12 |
|--|------------------|------------------|---------------|------------------|---------------|
| Balanço Patrimonial | | | | | |
| Ativo Total | 1.308.434 | 1.302.109 | -0,5% | 1.470.506 | -11,5% |
| Ativo Circulante | 1.093.202 | 1.212.390 | 10,9% | 1.367.809 | -11,4% |
| Caixa e equivalentes de caixa | 9.186 | 39.811 | 333,4% | 791 | 4933,0% |
| Ativos financeiros mensurados ao valor justo | 880.535 | 849.870 | -3,5% | 1.004.160 | -15,4% |
| Ativos financeiros mantidos até o vencimento | 0 | 150.426 | N/A | 164.700 | -8,7% |
| Contas a receber | 147.449 | 138.430 | -6,1% | 157.084 | -11,9% |
| Tributos a recuperar | 5.219 | 3.780 | -27,6% | 3.302 | 14,5% |
| Partes relacionadas | 39.425 | 16.964 | -57,0% | 20.592 | -17,6% |
| Conta corrente | 39.425 | 16.964 | -57,0% | 20.592 | -17,6% |
| Despesas antecipadas | 0 | 0 | N/A | 0 | N/A |
| Instrumentos financeiros derivativos | 2.465 | 0 | N/A | 0 | N/A |
| Despesas antecipadas | 0 | 1.458 | N/A | 5.089 | -71,3% |
| Demais contas a receber | 8.923 | 11.651 | 30,6% | 12.091 | -3,6% |
| Ativo Não Circulante | 215.232 | 89.719 | -58,3% | 102.697 | -12,6% |
| Ativos financeiros - depósitos bancários | 138.009 | 0 | N/A | 0 | N/A |
| Ativos financeiros mantidos até o vencimento | 0 | 0 | N/A | 12.113 | N/A |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos | 18.542 | 16.011 | -13,6% | 19.562 | -18,2% |
| Instrumentos financeiros derivativos | 77 | 194 | 151,9% | 68 | 185,3% |
| Demais contas a receber | 16.416 | 9.650 | -41,2% | 12.754 | -24,3% |
| Investimentos | 0 | 4.369 | N/A | 5.491 | -20,4% |
| Imobilizado | 1.381 | 2.530 | 83,2% | 2.370 | 6,8% |
| Intangível | 40.807 | 56.965 | 39,6% | 50.339 | 13,2% |
| Passivo Total | 1.308.434 | 1.302.109 | -0,5% | 1.470.506 | -11,5% |
| Passivo Circulante | 1.020.888 | 1.148.729 | 12,5% | 1.219.161 | -5,8% |
| Fornecedores | 114.884 | 59.824 | -47,9% | 122.222 | -51,1% |
| Salários e encargos sociais | 7.825 | 10.214 | 30,5% | 9.415 | 8,5% |
| Impostos, taxas e contribuições | 13.423 | 3.839 | -71,4% | 3.767 | 1,9% |
| Imposto de renda e contribuição social a pagar | 0 | 11.719 | N/A | 24.104 | -51,4% |
| Juros sobre capital próprio e dividendos a pagar | 65.355 | 0 | N/A | 0 | N/A |
| Instrumentos financeiros derivativos | 20.489 | 27.303 | 33,3% | 32.522 | -16,0% |
| Receita diferida | 666.371 | 882.797 | 32,5% | 875.464 | 0,8% |
| Passivo de Breakage | 127.926 | 143.155 | 11,9% | 140.801 | 1,7% |
| Demais contas a pagar | 4.615 | 9.878 | 114,0% | 10.866 | -9,1% |
| Passivo Não Circulante | 28.408 | 4.134 | -85,4% | 9.595 | -56,9% |
| Instrumentos financeiros derivativos | 28.408 | 4.011 | -85,9% | 9.464 | -57,6% |
| Receita diferida | 0 | 123 | N/A | 131 | -6,1% |
| Patrimônio Líquido | 259.138 | 149.246 | -42,4% | 241.750 | -38,3% |
| Capital social | 93.722 | 102.886 | 9,8% | 100.555 | 2,3% |
| Reserva de capital | -11.869 | -3.714 | -68,7% | -4.956 | -25,1% |
| Reserva de lucros | 211.496 | 87.713 | -58,5% | 18.744 | 368,0% |
| Ajuste de avaliação patrimonial | -34.211 | -37.639 | 10,0% | -44.024 | -14,5% |
| Lucros acumulados | 0 | 0 | N/A | 171.431 | N/A |

MERCADO DE CAPITAIS

Estrutura Societária

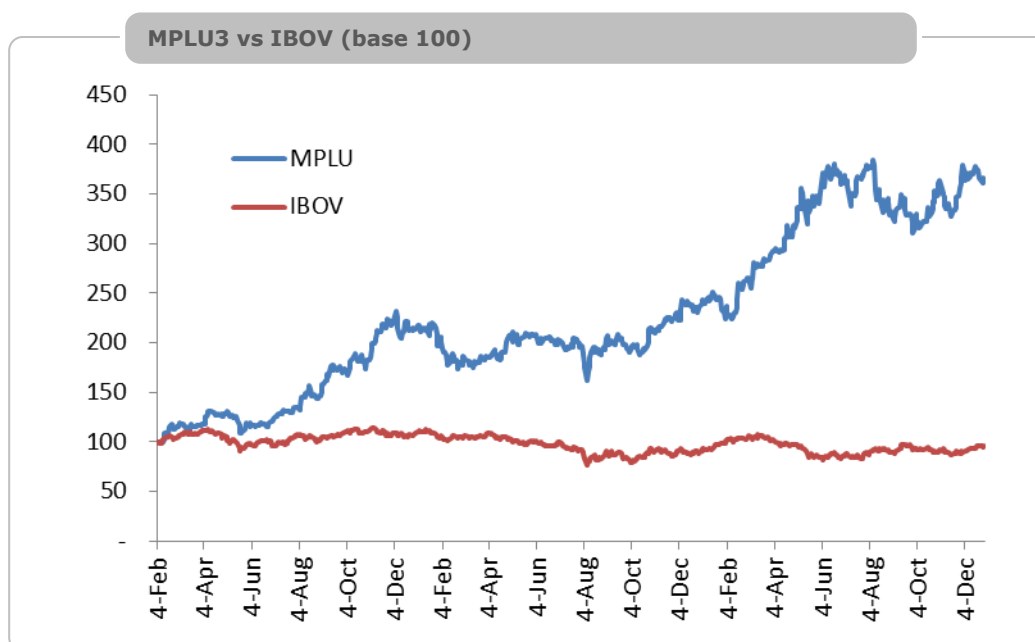
A estrutura societária da Multiplus é a seguinte:



Atualizado em 31/12/2012

Desempenho das Ações

Em 31 de dezembro de 2012, as ações MPLU3 estavam cotadas a R\$47,72, representando uma valorização de 265,3% desde o início da oferta de ações e um valor de mercado de R\$ 7,7 bilhões. Em 2012, houve uma valorização de 55,4% comparado a valorização de 7,4% do índice Ibovespa (IBOV) e o volume médio diário foi de aproximadamente R\$16,7 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

As parcerias estratégicas da Multiplus incluem grandes empresas como a TAM Linhas Aéreas (transporte aéreo), TAM Viagens (operador turístico), TAM Cargo (transporte de cargas), Ipiranga (postos de gasolina), Livraria Cultura (livraria), Accor e Hilton HHonors (hotelaria), Oi (telecomunicação), Editora Globo (editora), SKY (tv por assinatura), Luigi Bertolli, CNS, Cori e Emme (vestuário), XP Educação, Central de Intercambio, Microlins e Wizard (educação), Drogaria Rosário, Extrafarma, Panvel e Droga Raia (farmácia), BM&FBOVESPA (bolsa de valores), PontoFrio.com e Casas Bahia (e-commerce), New, Favorita e Dell Anno (móvel planejado), Icatu Seguros (seguros), Groupon (compra coletiva), Movida, Thrifty e Lokamig (aluguel de automóveis), Espaço Laser (estética), Bike Town (ciclismo), Y Yamada/Muffato (Supermercados) e Chic Outlet (Shopping Center/Moda).

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.