



11 de Fevereiro de 2011

Divulgação dos Resultados do 4T10

multipius

fidelidade

ÍNDICE

DESTAQUES	2
AJUSTES NA METODOLOGIA DE CONTABILIZAÇÃO DO BREAKAGE	4
DESEMPENHO OPERACIONAL	5
DESEMPENHO FINANCEIRO.....	6
FATURAMENTO DA VENDA DE PONTOS	6
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO.....	7
EBITDA AJUSTADO	10
FLUXO DE CAIXA.....	11
BALANÇO PATRIMONIAL.....	12
MERCADO DE CAPITAIS.....	13
GLOSSÁRIO	14

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS ([Clique aqui para acessar](#))

14 de Fevereiro
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 14/02/2011 até 20/02/2011
Código: Multiplus

Site: www.multipiusfidelidade.com.br/ri



DESTAQUES

Destaque Operacionais 4T10 vs 3T10

- 8,0 milhões de participantes, aumento de 5,3% (22,1% versus 4T09)
- 16,1 bilhões de pontos emitidos, um crescimento de 11,2%
- 7,7 bilhões de pontos resgatados, um aumento de 68,0%
- Breakage médio se manteve em 22,6% (nova metodologia com média de 12 meses)

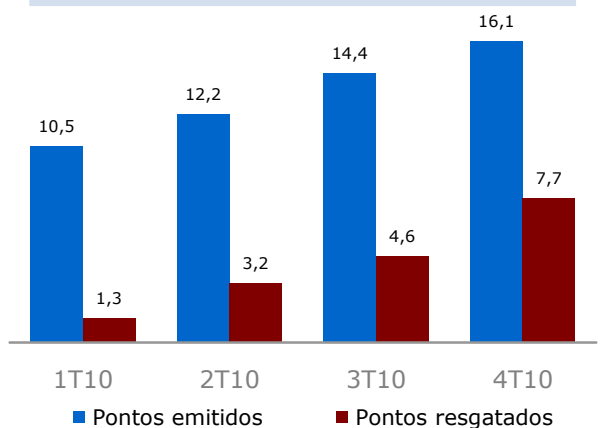
Destaque Financeiros 4T10 vs 3T10

- Faturamento de pontos de R\$ 325,2 milhões, um crescimento de 8,4%
- Receita Líquida de R\$ 205,6 milhões, um aumento de 58,2%
- EBITDA Ajustado de R\$ 46,2 milhões, uma redução de 51,4% (15,4% de margem)
- EBITDA Ajustado com base na metodologia antiga de R\$ 64,5 milhões, uma redução de 36,3% (19,8% de margem)
- Lucro Líquido de R\$ 43,3 milhões, uma redução de 2,8% (21,0% de margem)

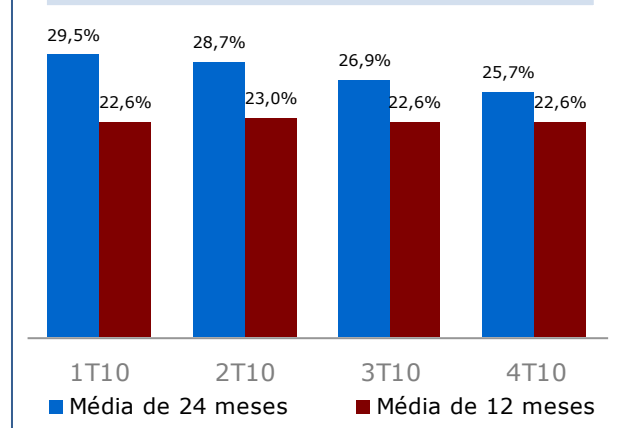
Destaque de 2010

- Faturamento de pontos de R\$ 1.119,5 milhões
- EBITDA Ajustado de R\$ 290,1 milhões (28,2% de margem)
- Lucro Líquido de R\$ 118,4 milhões (25,2% de margem)
- Distribuição de R\$ 112,3 milhões (95% de *payout*)

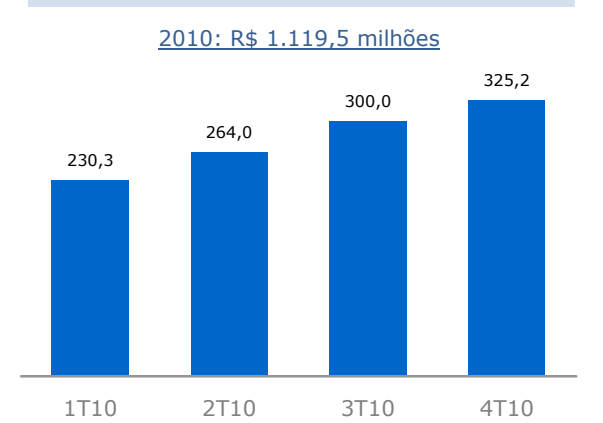
Pontos emitidos e resgatados (bilhões)



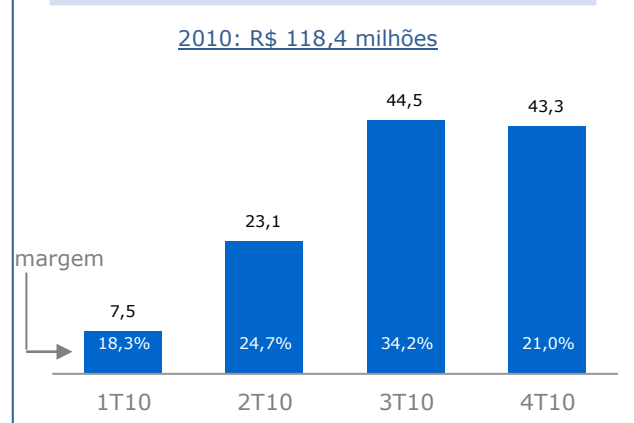
Breakage (%)



Faturamento (R\$ milhões)



Lucro Líquido (R\$ milhões)



COMENTÁRIO DA ADMINISTRAÇÃO

No quarto trimestre de 2010 a Companhia acelerou o crescimento de sua rede, passando de 133 para 151 parcerias entre setembro e dezembro com destaque para 5 novas parcerias de coalizão no trimestre, encerrando o ano com 12 parcerias nessa categoria¹.

No dia 4 de outubro, a Companhia comunicou a entrada da Editora Globo, empresa com lugar de destaque no mercado editorial brasileiro que publica regularmente 14 revistas que contam com mais de sete milhões de leitores. No dia 26 do mesmo mês, a Companhia anunciou parceria com a operadora de TV por assinatura SKY por meio do programa de relacionamento VIVA SKY. Em novembro foi anunciada a primeira parceria de coalizão do segmento de vestuário com a GEP, empresa que conta com 77 lojas próprias das marcas Luigi Bertolli, Cori e Emme. No dia 13 de dezembro, o Multiplus anunciou uma parceria com a Multi Holding, detentora de 3.520 escolas e nove marcas de ensino de idiomas, informática e cursos profissionalizantes: Wizard, Skill, Alps, People, Yázigi, Quatrum, SOS, Microlins e Bit Company. Com o último anúncio do ano, no dia 21 de dezembro, a rede de coalizão do Multiplus inaugurou sua presença no segmento de drogarias por meio da parceria com a Drogaria Rosário, maior varejista do setor farmacêutico no Centro-Oeste com 80 lojas.

A Companhia encerrou o ano com um Faturamento de pontos de R\$ 1.119,5 milhões e um Lucro Líquido de R\$ 118,4 milhões. Com o objetivo de maximizar o retorno aos acionistas, o Multiplus distribuiu R\$ 112,3 milhões, ou 95% desse resultado, sob a forma de Dividendos ou de Juros sobre Capital Próprio (JCP)². Quanto aos resultados do último trimestre, o Multiplus encerrou o período com 16,1 bilhões de pontos emitidos, representando um aumento de 11,2% sobre o trimestre anterior. O Faturamento de pontos totalizou R\$ 325,2 milhões, 8,4% acima do trimestre anterior. A receita líquida foi de R\$ 205,6 milhões, um crescimento de 58,2%. O Custo Total dos Serviços Prestados apresentou um aumento de 91,6% nesse trimestre comparado ao terceiro trimestre deste ano, enquanto a quantidade de pontos resgatados cresceu 68,0%. As Despesas Operacionais apresentaram uma elevação de 141,4% no trimestre ou de 33,6% se desconsideradas as despesas com marketing e despesas extraordinárias ocorridas no período. Com uma redução de 2,8% em relação ao terceiro trimestre, a companhia apresentou um Lucro Líquido de R\$ 43,3 milhões, representando uma margem líquida de 21,0%.

A administração da Companhia continuou focada na estruturação de suas principais áreas visando estar preparada para aproveitar as oportunidades de crescimento do mercado de fidelização no Brasil. No quarto trimestre, a companhia contratou Ademar Bandeira, anteriormente Gerente de Projetos na consultoria Roland Berger, para a posição de Gerente de Novos Negócios. Além disso, o Multiplus reforçou a área financeira com a eleição de André Neris para a posição de Diretor Financeiro estatutário, profissional com 23 anos de experiência, tendo atuado como executivo financeiro em empresas como Symantec, Cummins, Marconi, Coopers & Lybrand e mais recentemente o Grupo BuscaPé.

¹ no dia 28 de dezembro de 2010 a Companhia divulgou Comunicado ao Mercado informando sobre o encerramento do programa Bomclube, cartão de fidelidade do Walmart Brasil nas lojas Bompreço e Hiper Bompreço, a partir do dia 2 de janeiro de 2011, seguindo sua estratégia de negócios voltada para uma "política de preços baixos". Desta forma o Walmart deixou de fazer parte rede de coalizão de parceiros do Multiplus a partir do início de 2011.

² considera R\$ 16,9 milhões de JCP pagos em 2011 e R\$ 66,4 milhões de Dividendos propostos

MELHORIA DA METODOLOGIA DE CONTABILIZAÇÃO DO BREAKAGE

Conforme detalhado em divulgações anteriores, os pontos vendidos pelo Multiplus tem sua receita reconhecida somente quando eles são resgatados. Entretanto, dado que cada ponto emitido tem validade de dois anos, alguns pontos expiram sem serem resgatados, evento este denominado Breakage e que gera uma receita livre de custo. Ao final de cada mês, a Companhia faz (i) uma provisão do montante equivalente à receita esperada de Breakage, denominado Passivo de Breakage, e (ii) um reconhecimento gradual dessa receita nos resultados na linha Receita de Breakage.

A Taxa de Breakage tende a apresentar uma tendência natural de queda no longo prazo até um patamar operacional sustentável, devido ao crescente entendimento do conceito do Multiplus pelos consumidores e à maior proporção de resgates com menos de 10 mil pontos em relação ao total de pontos resgatados (resgates promocionais de passagens aéreas e novas opções de resgates de produtos e serviços na crescente rede de parcerias de coalizão).

Com o objetivo de tornar a provisão do Passivo de Breakage e o reconhecimento da Receita de Breakage ainda mais eficiente e transparente, o Comitê de Auditoria e Finanças do Multiplus efetuou melhorias nesta metodologia, dentre os quais destacamos:

Item	Cálculo da Taxa de Breakage	Provisão do Passivo de Breakage
Antes	média do Breakage dos últimos 24 meses	o saldo do Passivo de Breakage era simplesmente acrescido da provisão do mês
Novo	média do Breakage dos últimos 12 meses, considerando apenas pontos vencidos após janeiro de 2010	o saldo do Passivo de Breakage é totalmente revertido refazendo-se a provisão acumulada considerando o percentual de Breakage mais recente
Vantagem	utilização de uma Taxa de Breakage mais atual	todo o saldo do Passivo de Breakage fica próximo ao valor justo, reduzindo riscos de ajustes futuros
Impactos	Balanco Patrimonial: menor Passivo de Breakage e maior Receita Diferida Demonstração de Resultados: maior Receita de Breakage	

Além dos impactos nos demonstrativos financeiros apontados na tabela acima, a mudança no cálculo da Taxa de Breakage resultou em um maior saldo de pontos a serem resgatados, reduzindo o valor do indicador gerencial EBITDA Ajustado.

Os resultados do 4T10 contêm ajustes relativos ao emprego retroativo dessa metodologia. Esses valores são detalhados na análise da Receita de Breakage, seção "Resultados Financeiros - 4T10". Além disso, no site www.multiplusfidelidade.com.br/ri é possível baixar uma planilha contendo os resultados dos trimestres anteriores com base na nova metodologia (ver seção Divulgação de Resultados, item Planilha Multiplus).

DESEMPENHO OPERACIONAL

Informações Operacionais	3T10	4T10	4T10 vs 3T10	2010
Participantes (milhões)	7,6	8,0	5,3%	8,0
Parcerias	133	151	13,5%	151
Pontos emitidos (mil)	14.444.295	16.065.982	11,2%	53.236.120
TAM Linhas Aéreas	5.247.434	5.943.197	13,3%	18.656.185
Bancos, Varejo, Indústria e Serviços	9.196.861	10.122.785	10,1%	34.579.935
Pontos resgatados (mil)	4.587.505	7.705.582	68,0%	16.782.991
Passagens aéreas	4.565.702	7.668.732	68,0%	16.710.594
Parceiros de Coalizão e Shopping Multiplus	21.803	36.851	69,0%	72.397
Burn/earn (pro forma, %)	63,1%	68,2%	5,0p.p.	65,8%
Taxa de Breakage (média últ. 12m, %)	22,6%	22,6%	0,0p.p.	22,6%
Número de Funcionários	71	81	14,1%	81

Total de Participantes: até o final do quarto trimestre a base do Multiplus contava com 8,0 milhões de participantes, 5,3% acima do 3T10 e 22,1% superior à base de participantes do TAM Fidelidade no 4T09.

Pontos emitidos: 16,1 bilhões, um aumento de 11,2% em relação ao 3T10, devido a:

- aumento de 13,3% na quantidade de pontos vendidos para TAM Linhas Aéreas, principalmente devido ao aumento de 10,1% no RPK doméstico da companhia (Fonte: ANAC).
- aumento de 10,1% nos pontos vendidos para bancos, varejo, indústria e serviços, devido ao aumento de parcerias e queda do dólar (os bancos emitem pontos aos seus clientes com base nos gastos convertidos em dólar).

Pontos resgatados: 7,7 bilhões, um aumento de 68,0% em relação ao 3T10 em linha com uma maior quantidade de pontos Multiplus disponíveis para serem resgatados (12 meses de pontos Multiplus emitidos, comparado a 9 meses no trimestre anterior), além da redução da oferta de resgates promocionais, o que tende a elevar o número de pontos resgatados.

Taxa de Breakage (média dos últimos 12 meses): 22,6%, mantendo o mesmo nível em relação ao 3T10.

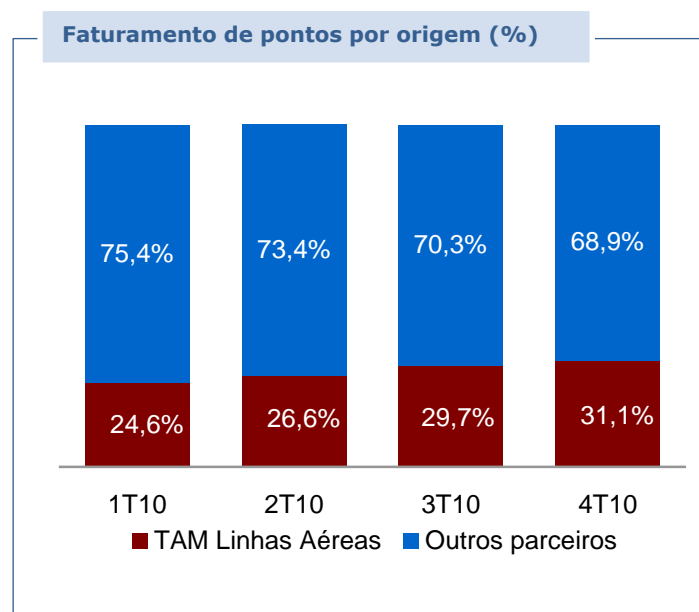
DESEMPENHO FINANCEIRO

Faturamento da venda de pontos

(Em R\$ mil)	3T10	4T10	4T10 vs 3T10	2010
Faturamento da venda de pontos	299.984	325.247	8,4%	1.119.475
TAM Linhas Aéreas	89.206	101.034	13,3%	317.155
Bancos, Varejo, Indústria e Serviços	210.778	224.213	6,4%	802.320

Faturamento da venda de pontos: R\$ 325,2 milhões no 4T10, 8,4% acima do faturamento do 3T10. Detalhamos a seguir esse faturamento por origem:

- **TAM Linhas Aéreas:** R\$ 101,0 milhões, um aumento de 13,3% em relação ao 3T10, em linha com crescimento de 13,3% da quantidade de pontos vendidos;
- **Bancos, Varejo, Indústria e Serviços:** R\$ 224,2 milhões, um aumento de 6,4% em relação ao 3T10, como resultado de:
 - i. crescimento de 10,1% da quantidade de pontos vendidos;
 - ii. queda de 2,4% na cotação média do dólar em relação ao 3T10, visto que os contratos com os parceiros financeiros estabelece preços em dólar; e
 - iii. ligeira redução nos valores unitários cobrados de alguns parceiros financeiros. Esta redução reflete descontos contratuais concedidos aos parceiros financeiros que aumentaram seu volume de pontos adquiridos no período.



Demonstração de Resultado

(Em R\$ mil)	3T10	4T10	4T10 vs 3T10	2010
Demonstração de resultado				
Receita bruta	143.941	225.995	57,0%	517.875
Venda de pontos	105.163	168.899	60,6%	382.271
TAM Linhas Aéreas	13.534	32.465	139,9%	54.686
Bancos, varejo, indústria e serviços	91.628	136.434	48,9%	327.585
Breakage	35.964	51.223	42,4%	122.645
Outras Receitas	2.815	5.872	108,6%	12.960
Impostos sobre vendas e serviços	(13.947)	(20.401)	46,3%	(48.032)
Receita Líquida	129.994	205.594	58,2%	469.843
Custo dos resgates de pontos	(69.460)	(132.274)	90,4%	(274.258)
Passagens aéreas	(69.190)	(131.813)	90,5%	(273.370)
Parceiros de Coalizão e Shopping Multiplus	(269)	(461)	71,2%	(888)
Ajustes Contábeis	420	0	N.A.	0
Total dos Custos dos Serviços Prestados	(69.040)	(132.275)	91,6%	(274.258)
Lucro Bruto	60.954	73.319	20,3%	195.585
<i>Margem Bruta</i>	46,9%	35,7%	-11,2p.p.	41,6%
Serviços compartilhados	(1.482)	(2.367)	59,7%	(7.871)
Despesas com pessoal	(4.619)	(6.845)	48,2%	(17.693)
Marketing	(1.025)	(9.838)	859,7%	(11.987)
Depreciação	(46)	(1.026)	N.A.	(1.091)
Outros	(6.337)	(12.532)	97,8%	(26.672)
Total das Despesas Operacionais	(13.509)	(32.608)	141,4%	(65.313)
Total dos Custos e Despesas Operacionais	(82.548)	(164.882)	99,7%	(339.571)
Lucro Operacional	47.446	40.711	-14,2%	130.272
<i>Margem Operacional</i>	36,5%	19,8%	-16,7p.p.	27,7%
Despesa/Receita Financeira	12.162	16.918	39,1%	33.259
Lucro antes do IR e CS	59.607	57.630	-3,3%	163.531
Imposto de Renda e Contribuição Social	(15.106)	(14.354)	-5,0%	(45.145)
Lucro Líquido no período	44.501	43.276	-2,8%	118.386
<i>Margem Líquida</i>	34,2%	21,0%	-13,2p.p.	25,2%

Receita

A receita líquida foi de R\$ 205,6 milhões no 4T10, 58,2% acima do 3T10 devido:

- **Receita de venda pontos:** R\$ 168,9 milhões, um aumento de 60,6% em relação ao 3T10 devido a: (i) crescimento de 68,0% do número de pontos resgatados e (ii) mudança no mix de pontos reconhecidos como receita, com uma maior participação de resgates de pontos que haviam sido originalmente vendidos para TAM Linhas Aéreas.

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:** R\$ 51,2 milhões, um aumento de 42,4% em relação ao 3T10, devido ao crescimento no saldo de pontos *breakage* entre os trimestres, reflexo da maior quantidade de pontos Multiplus já emitidos (12 meses comparado a 9 meses no trimestre anterior). Esta linha contém ajustes relativos ao emprego da nova metodologia de contabilização (ver seção "Ajustes na Metodologia de Contabilização do Breakage") conforme demonstrado a seguir:

(Em R\$ mil)					
Receita de Breakage	1T10	2T10	3T10	4T10	2010
Receita de Breakage contábil	11.219	24.239	35.964	51.223	122.645
Ajuste referente ao emprego da nova metodologia	-2.837	-2.525	1.535	3.827	0
Receita de Breakage ajustada	8.382	21.714	37.499	55.050	122.645

- **Outras receitas:** R\$ 5,9 milhões, um aumento de 108,6% em relação ao 3T10, devido ao aumento da receita com o *profit sharing* do cartão *co-branded* TAM Fidelidade.

Custos e Despesas Operacionais

Custo dos resgates de pontos: R\$ 132,3 milhões, um aumento de 91,6% em relação ao 3T10, devido principalmente a:

- **Passagens aéreas:** R\$ 131,8 milhões, um aumento de 90,5% em relação ao 3T10, como resultado de: (i) crescimento de 68,0% no volume de pontos resgatados; e (ii) aumento no custo unitário provocado pelo final da campanha que havia possibilitado resgates promocionais de passagens-prêmio para voos domésticos por apenas 4.000 pontos no trimestre anterior (resgates promocionais têm custo unitário menor do que resgates padrão de 10.000 pontos conforme contrato operacional entre Multiplus e TAM).
- **Parceiros de Coalizão e Shopping Multiplus:** R\$ 461 mil, um aumento de 71,2% em relação ao 3T10, como consequência do aumento de 69,0% no volume de pontos resgatados.

Serviços Compartilhados: R\$ 2,4 milhões, um aumento de 59,7% em relação ao 3T10. Excluindo acertos de gastos com Call Center não recorrentes de R\$ 0,5 milhão referente ao 3T10, o total de Serviços Compartilhados ficou em linha com o trimestre anterior, em aproximadamente R\$ 1,9 milhão.

Despesas com Pessoal: R\$ 6,8 milhões, um aumento de 48,2% em relação ao 3T10. Desconsiderando montantes não recorrentes de aproximadamente R\$ 2,0 milhões, as Despesas com Pessoal recorrentes foram R\$ 4,8 milhões, em linha com o 3T10. Os valores não recorrentes referem-se a (i) provisão adicional para participação nos resultados tendo em vista o bom desempenho da Companhia e (ii) parte relativa a trimestres anteriores da provisão do plano de opções de ações aprovado em outubro de 2010.

Despesas com Marketing: R\$ 9,8 milhões, comparados a aproximadamente R\$ 1,0 milhão no 3T10 devido à concentração das ações de marketing no período.

Depreciação: R\$ 1,0 milhão, comparado a aproximadamente R\$ 0,1 milhão no 3T10 devido à depreciação dos sistemas operacionais Siebel Loyalty e de gestão.

Outros: R\$ 12,5 milhões, um aumento de 97,8% em relação ao 3T10. Excluindo gastos não recorrentes de R\$ 3,5 milhões, as Outras Despesas somaram R\$ 9,0 milhões no período, 42,9% acima do trimestre anterior. Dentre as despesas registradas nesta linha, destacamos os gastos com Tecnologia da Informação cujo aumento está associado a:

- i. forte crescimento da rede de parcerias comerciais, para 151 parceiros em dezembro, com destaque para 7 novas parcerias de coalizão, atingindo um total de 12, o que requer desenvolvimento sistêmico de *setup*;
- ii. esforços para melhorar a experiência do cliente, o que requer desenvolvimento e melhoria de aplicações tais como website e possibilidade de acúmulo e resgate no ponto de venda (em parceria com a Redecard).

Despesa/Receita Financeira

Despesa/Receita Financeira: R\$ 16,9 milhões de receita principalmente relacionada a receita de juros sobre as aplicações financeiras do caixa do Multiplus, líquido de outras despesas financeiras como juros passivos e impostos sobre as operações financeiras.

Imposto de Renda e Contribuição Social

Imposto de Renda e Contribuição Social: redução na alíquota de 25,3% para 24,9% devido ao pagamento dos juros sobre capital próprio de R\$ 16,9 milhões no 3T10 referente à distribuição dos resultados do segundo semestre de 2010.

EBITDA Ajustado

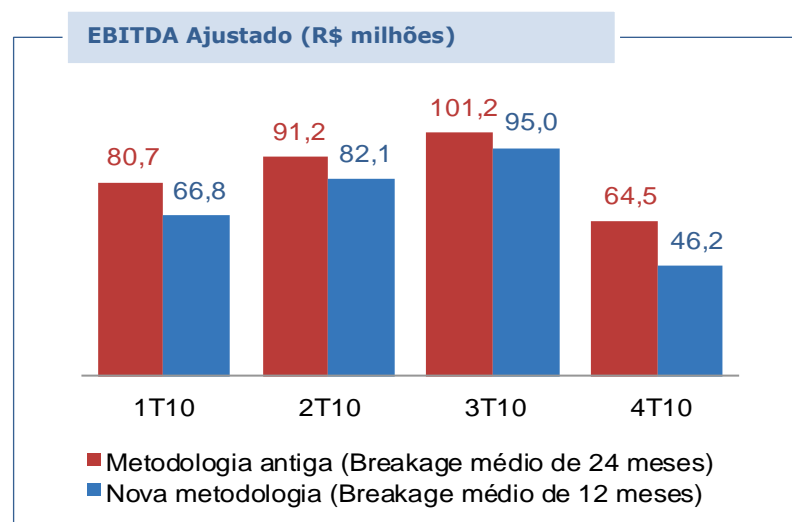
(Em R\$ mil)	1T10	2T10	3T10	4T10	4T10 vs 3T10	2010
EBITDA Ajustado						
Lucro Operacional	10.941	31.174	47.446	40.711	-14,2%	130.272
Depreciação e Amortização	18	0	46	1.026	N.A.	1.091
EBITDA	10.959	31.174	47.492	41.737	-12,1%	131.363
<i>Margem</i>	<i>26,9%</i>	<i>33,4%</i>	<i>36,5%</i>	<i>20,3%</i>	<i>-16,2 p.p.</i>	<i>28,0%</i>
Faturamento da venda de pontos	230.276	263.968	299.984	325.247	8,4%	1.119.475
Outras Receitas no período	810	3.462	2.815	5.872	108,6%	12.960
Impostos s/ Faturamento	(21.375)	(24.737)	(28.009)	(30.629)	9,4%	(104.750)
Faturamento Líquido	209.711	242.693	274.790	300.491	9,4%	1.027.685
Receita da venda de pontos	(44.178)	(99.489)	(141.126)	(220.122)	56,0%	(504.915)
Outras Receitas no período	(810)	(3.462)	(2.815)	(5.872)	108,6%	(12.960)
Impostos s/ Receita	4.161	9.523	13.315	20.905	57,0%	47.903
Receita Líquida	(40.827)	(93.428)	(130.627)	(205.090)	57,0%	(469.972)
Custos de resgates futuros:						
Varição da Taxa de Breakage	0	706	(1.369)	62	-104,5%	(602)
Varição do Saldo de pontos a serem resgatados	(113.041)	(101.514)	(103.109)	(77.254)	-25,1%	(394.917)
Varição do Custo médio por 1000 pontos	0	2.456	7.870	(13.784)	-275,2%	(3.459)
Total de custos de resgates futuros	(113.041)	(98.352)	(96.608)	(90.976)	-5,8%	(398.977)
EBITDA Ajustado	66.802	82.088	95.047	46.161	-51,4%	290.098
<i>Margem</i>	<i>31,9%</i>	<i>33,8%</i>	<i>34,6%</i>	<i>15,4%</i>	<i>-19,2 p.p.</i>	<i>28,2%</i>

Nota: Uma planilha com a memória 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 2 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 1000 pontos:** indica o impacto da variação do custo médio sobre o saldo de pontos a serem resgatados no período anterior.

EBITDA Ajustado: R\$ 46,2 milhões, 51,4% abaixo do 3T10, por conta de alguns fatores que impactaram negativamente o resultado do trimestre, tais como: (i) elevação do custo unitário; (ii) concentração das despesas de marketing; (iii) ocorrência de despesas operacionais extraordinárias; e (iv) apreciação do real.

Considerando a metodologia antiga, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 64,5 milhões, conforme gráfico abaixo.



Fluxo de Caixa

(Em R\$ mil)				
Fluxo de Caixa	1T10	2T10	3T10	4T10
Lucro Líquido	7.479	23.129	44.501	43.276
Depreciação e Amortização	18	-	46	1.026
Contas a Receber	(62.178)	(2.460)	(27.010)	22.948
Contas a Pagar	3.590	(2.677)	3.374	11.439
Impostos	(12.380)	12.790	5.501	(8.570)
Partes Relacionadas	(156.263)	58.561	64.440	(23.360)
Adiantamento de Passagens	(606.799)	53.397	78.046	143.478
Receita Diferida e Passivo de <i>Breakage</i>	189.656	160.953	158.855	105.086
Outros Ativos e Passivos	2.542	1.215	2.692	1.123
Fluxo de Caixa Operacional	(634.334)	304.909	330.446	296.445
Investimentos	(2.783)	(590)	(3.866)	(11.278)
Fluxo de Caixa dos Investimentos	(2.783)	(590)	(3.866)	(11.278)
Custo com emissão de ações	(23.322)	-	-	-
Capital Social	692.384	-	-	-
Dividendos	-	-	(29.033)	-
Outros	-	-	-	314
Fluxo de Caixa dos Financiamentos	669.062	-	(29.033)	314
Aumento (Redução) do Caixa	31.946	304.320	297.548	285.480
Caixa Inicial*	-	31.946	336.265	633.813
Caixa Final*	31.946	336.265	633.813	919.296

Investimentos: R\$ 11,3 milhões referentes a investimentos em sistemas operacionais Siebel Loyalty e sistemas de gestão.

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

Balanco Patrimonial

(Em R\$ mil)			
Balanco Patrimonial	3T10	4T10	4T10 vs 3T10
Ativo Total	1.257.006	1.403.549	11,7%
Ativo Circulante	1.102.918	1.330.844	20,7%
Caixa e equivalentes de caixa	19.166	17.186	-10,3%
Aplicações Financeiras	614.647	851.830	38,6%
Contas a receber	91.647	68.699	-25,0%
Partes relacionadas	363.136	388.507	7,0%
Conta Corrente	30.157	56.629	87,8%
Adiantamentos a Fornecedores	332.979	331.879	-0,3%
Impostos diferidos	14.115	3.769	-73,3%
Outros ativos	207	852	311,5%
Ativo Não Circulante	154.088	72.705	-52,8%
Adiantamentos a Fornecedores	142.377	0	-100,0%
Aplicações Financeiras de Longo Prazo	0	50.280	N.A.
Impostos diferidos	755	1.217	61,3%
Imobilizado	760	935	23,1%
Intangível	0	18.997	N.A.
Intangível em andamento	10.196	1.276	-87,5%
Passivo Total	1.257.006	11.403.548	11,7%
Passivo Circulante	541.993	644.946	19,0%
Fornecedores	5.139	16.579	222,6%
Impostos a recolher	20.780	2.328	-88,8%
Receita Diferida	354.302	484.055	36,6%
Passivo de Breakage	155.162	130.495	-15,9%
Outros passivos	6.610	11.490	73,8%
Patrimônio Líquido	715.012	758.602	6,1%
Capital social	669.063	669.063	0,0%
Plano de Remuneração	0	1.538	N.A.
Reservas	0	5.919	N.A.
Lucro (Prejuízo) acumulado	45.949	82.082	-78,6%

Partes Relacionadas:

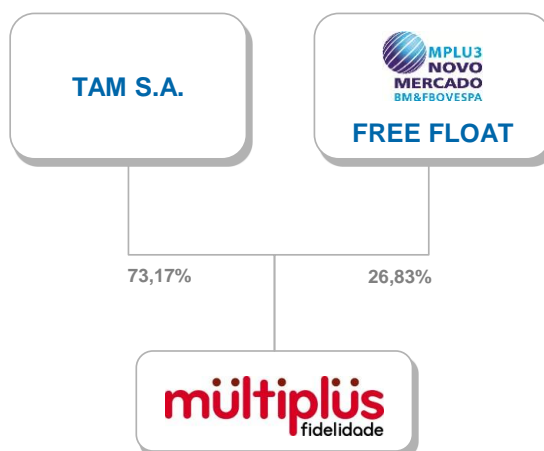
Adiantamento a fornecedores: saldo referente ao adiantamento para compra e venda de passagens aéreas para entrega futura de R\$ 622,1 milhões. Até 31 de dezembro de 2010 foram consumidos R\$ 290,2 milhões.

Conta corrente. Saldo a receber da TAM Linhas Aéreas referente principalmente ao faturamento de pontos.

MERCADO DE CAPITAIS

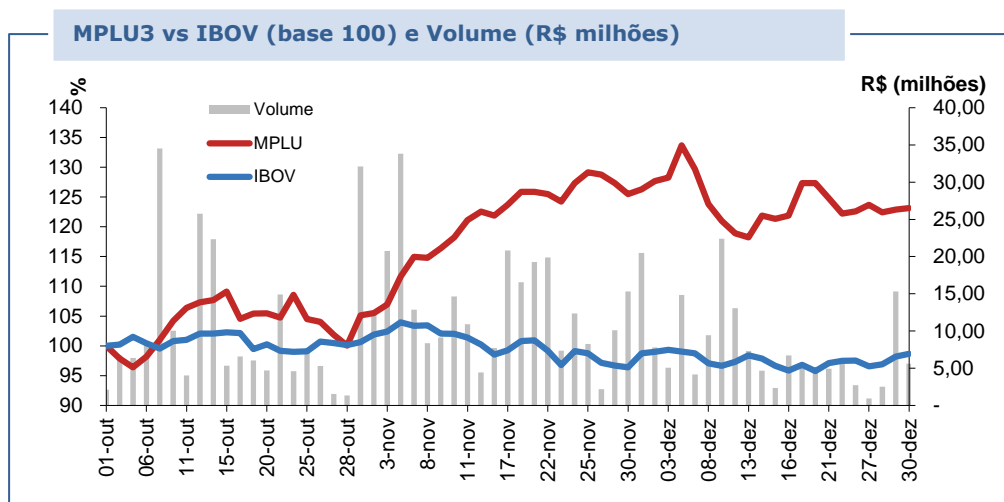
Estrutura Societária

A estrutura societária do Multiplus é a seguinte:



Desempenho das Ações

Em 31 de dezembro de 2010, as ações MPLU3 estavam cotadas a R\$ 33,75, representando uma valorização de 113% desde o início da oferta de ações e um valor de mercado de R\$ 5,4 bilhões. No quarto trimestre, a valorização foi de 23% comparado a desvalorização de 3% do índice Ibovespa (IBOV) e o volume médio diário foi de aproximadamente R\$ 10,5 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).

Burn/earn: total de pontos resgatados dividido pelo total de pontos acumulados durante um mesmo período

Curva de resgate: percentual de pontos acumulados e resgatados no mesmo período.

Data de expiração do ponto: data em que o ponto perde a validade. A política do 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 do 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.

Flexibilização de resgates: oferta de resgates de passagens-prêmio por menos de 10.000 pontos.

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

Pro forma: números considerando contas de passivo tanto os pontos emitidos antes de Jan/10 (aqueles que permaneceram no balanço da TAM) quanto os posteriores (passivo do Multiplus).

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.

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

Receita de Breakage: valor correspondente ao reconhecimento da Receita diferida 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

André Junqueira Ferreira

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

Sobre Multiplus

O Multiplus (BM&FBOVESPA: MPLU3) atua com o conceito de rede de coalizão de programas de fidelidade com 151 parcerias nos quais os 8,0 milhões de participantes podem acumular pontos (dados de 4T10). 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, Drogaria Rosário, BM&FBOVESPA, Central do Carnaval e PontoFrio.com.

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.