



4 de agosto de 2011

Divulgação dos Resultados do 2T11

múltiplus

fidelidade

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	9
EBITDA AJUSTADO	10
FLUXO DE CAIXA	11
BALANÇO PATRIMONIAL	12
MERCADO DE CAPITAIS	13
GLOSSÁRIO	14


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

5 de Agosto de 2011
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 05/08/2011 até 11/08/2011
Código: Multiplus

Site: www.multipusfidelidade.com.br/ri



DESTAQUES

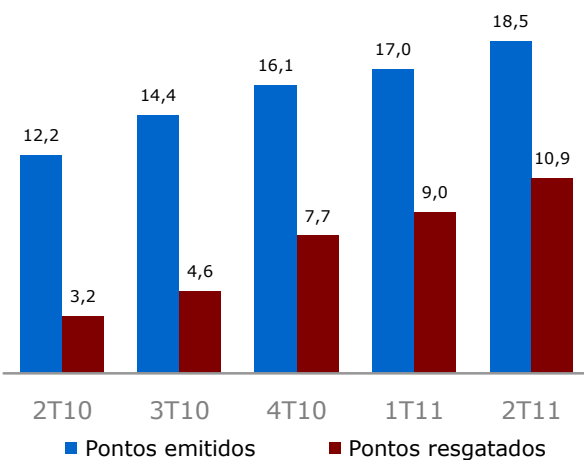
Destques Operacionais

- **8,6 milhões de participantes**, aumento de 19,5% vs 2T10 e de 4,0% vs 1T11;
- **18,5 bilhões de pontos emitidos**, crescimento de 51,4% vs 2T10 e de 9,2% vs 1T11;
- **10,9 bilhões de pontos resgatados**, comparado com 3,2 bilhões de pontos no 2T10 e 9,0 bilhões de pontos no 1T11;
- **Breakage médio (12 meses) de 23,3%** vs 23,0% tanto no 2T10 quanto no 1T11.

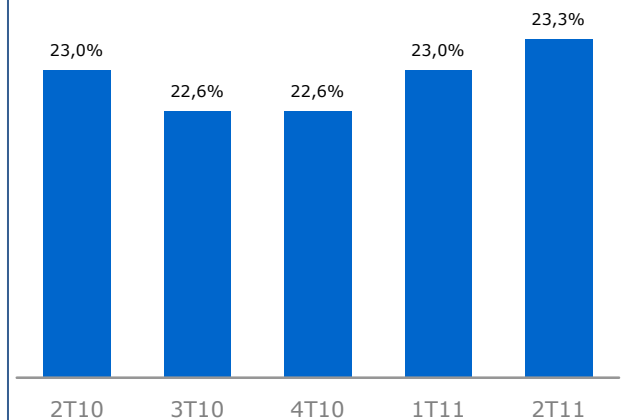
Destques Financeiros

- **Faturamento de pontos de R\$ 354,6 milhões**, crescimento de 34,3% vs 2T10 e 4,3% vs 1T11;
- **Receita Líq. de R\$ 285,1 milhões** vs R\$ 93,5 milhões no 2T10 e R\$ 242,0 milhões no 1T11;
- **Lucro Líquido de R\$ 81,2 milhões**, vs R\$ 23,1 milhões no 2T10 e R\$ 70,9 milhões no 1T11 (28,5% de margem);
- **EBITDA Ajustado de R\$ 81,3 milhões**, crescimento de 3,0% vs 2T10 e redução de 8,8% vs 1T11 (24,8% de margem).

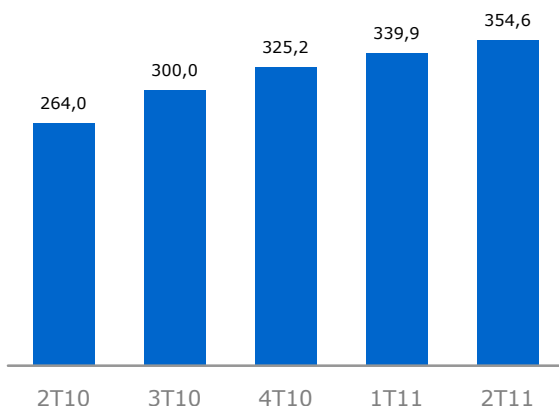
Pontos emitidos e resgatados (bilhões)



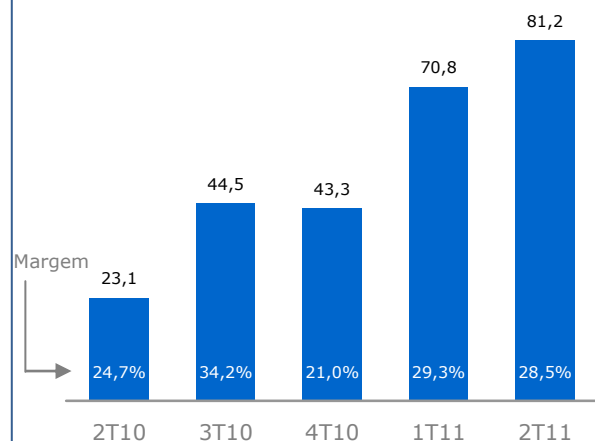
Breakage (%) – média de 12 meses



Faturamento (R\$ milhões)



Lucro Líquido (R\$ milhões)



COMENTÁRIO DA ADMINISTRAÇÃO

Faturamento cresce 34,3% no 2T11 vs 2T10 atingindo R\$ 354,6 milhões Companhia registra lucro líquido de R\$ 81,2 milhões, com 28,5% de margem

No período de abril a junho de 2011, a Multiplus atingiu 18,5 bilhões de pontos emitidos, representando um crescimento de 51,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. Encerramos o trimestre com uma rede composta de 161 parcerias e 8,6 milhões de participantes.

Ao longo do período, a companhia anunciou 5 novas parcerias de coalizão. A primeira delas foi com a indústria de móveis Unicasa que tem 25 anos de história e capacidade de produção de 188 mil módulos por mês, sendo proprietária das marcas Dell Anno, Favorita e New. Ainda no mês de abril, a Multiplus anunciou parceria com a Droga Raia, a segunda maior rede de drogarias do Brasil com mais de 350 lojas. Em maio, foi comunicada uma parceria com a Icatu Seguros, empresa especializada em seguros de Vida, Previdência, Capitalização, Fundos de Pensão e Administração de Recursos com cerca de 3,2 milhões de clientes. Por fim, foram anunciadas parcerias com dois sites de compras coletivas: Ofertas.com.br, com operação nas 100 maiores cidades brasileiras e mais de 6 milhões de usuários; e Groupon, que cobre 49 cidades brasileiras e possui mais de 10 milhões de usuários cadastrados.

Além do foco nas parcerias de coalizão, que propiciam tanto o acúmulo de pontos quanto o resgate de produtos e serviços, a Companhia lançou novas parcerias dedicadas exclusivamente a resgates tais como o Instituto Ayrton Senna, Pandora Experiências e a Central do Carnaval, que anteriormente era considerada uma parceria de coalizão. Essas parcerias têm como oferecer um melhor portfólio de produtos e serviços aos participantes da rede.

Como comentado no último trimestre, a administração propôs uma redução do Capital Social de aproximadamente R\$ 600,0 milhões, aprovada pela Assembleia Geral Extraordinária do dia 18 de março de 2011. Esse montante foi pago aos acionistas no dia 22 de junho de 2011 aos os detentores de ações na data-base de 09 de junho de 2011.

Quanto aos resultados financeiros, a Multiplus encerrou o trimestre com um faturamento de pontos de R\$ 354,6 milhões, representando um crescimento de 34,3% sobre o mesmo período do ano anterior. A receita líquida foi de R\$ 285,1 milhões, comparado a R\$ 93,5 milhões no segundo trimestre do ano anterior. O Custo Total dos Serviços Prestados foi de R\$ 174,1 milhões nesse trimestre, enquanto a quantidade de pontos resgatados foi de 10,9 bilhões. As Despesas Operacionais foram R\$ 20,6 milhões no trimestre, devido a gastos com marketing, pessoal e outros gastos visto que a Companhia estruturou seu quadro de pessoal, seus processos e principais sistemas ao longo de 2010. A companhia apresentou um Lucro Líquido de R\$ 81,2 milhões, representando uma margem líquida de 28,5%.

DESEMPENHO OPERACIONAL

Informações Operacionais	2T10	2T11	2T11 vs 2T10	1T11	2T11 vs 1T11
Participantes (milhões)	7,2	8,6	19,5%	8,3	4,0%
Parcerias	125	161	28,8%	166	-3,0%
Pontos emitidos (milhões)	12.245	18.541	51,4%	16.983	9,2%
TAM Linhas Aéreas - TLA	4.109	5.502	33,9%	4.772	15,3%
Bancos, Varejo, Indústria e Serviços	8.136	13.039	60,3%	12.212	6,8%
Pontos resgatados (milhões)	3.182	10.908	242,8%	8.966	21,7%
Passagens aéreas	3.171	10.744	238,8%	8.913	20,5%
Outros produtos / serviços	11	164	1408,8%	53	207,4%
Taxa de Breakage (média últ. 12m, %)	23,0%	23,3%	0,3p.p.	23,0%	0,3p.p.
Número de Funcionários	61	102	67,2%	96	6,3%

Pontos emitidos: 18,5 bilhões, uma variação de:

+51,4% vs 2T10, devido a:	+9,2% vs 1T11, devido a:
<ul style="list-style-type: none"> Aumento de 33,9% na quantidade de pontos vendidos para TLA, principalmente devido ao aumento de 30,7% no seu RPK doméstico (Fonte: ANAC); e Aumento de 60,3% nos pontos vendidos para bancos, varejo, indústria e serviços, principalmente devido às ações promocionais com bancos e queda do dólar (os bancos emitem pontos aos seus clientes com base nos gastos convertidos em dólar, portanto uma apreciação do real gera um maior volume de pontos disponíveis). 	<ul style="list-style-type: none"> Aumento de 15,3% na quantidade de pontos vendidos para TLA, principalmente devido ao aumento de 14,3% no seu RPK doméstico (Fonte: ANAC); e Aumento de 6,8% nos pontos vendidos para bancos, varejo, indústria e serviços, devido às ações promocionais com bancos e queda do dólar (os bancos emitem pontos aos seus clientes com base nos gastos convertidos em dólar, portanto uma apreciação do real gera um maior volume de pontos disponíveis).

Pontos resgatados: 10,9 bilhões, uma variação de:

+242,8% vs 2T10:	+21,7% vs 1T11:
Em linha com uma maior quantidade de pontos Multiplus disponíveis para serem resgatados (18 meses de pontos Multiplus emitidos, comparado a 6 meses no 2T10).	Em linha com uma maior quantidade de pontos Multiplus disponíveis para serem resgatados (18 meses de pontos Multiplus emitidos, comparado a 15 meses no 1T11).

Parcerias: 161, uma variação de:

+28,8% vs 2T10, devido a:	-3,0% vs 1T11:
Estratégia da companhia de construir sua rede diversificada de parceiros.	Revisão da base de parcerias e cancelamento daquelas com baixo desempenho.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Faturamento da venda de pontos

(Em R\$ mil)	2T10	2T11	2T11 vs 2T10	1T11	2T11 vs 1T11
Faturamento da venda de pontos	263.968	354.554	34,3%	339.885	4,3%
TAM Linhas Aéreas – TLA	70.237	93.526	33,2%	81.116	15,3%
Bancos, Varejo, Indústria e Serviços	193.731	261.028	34,7%	258.769	0,9%

Faturamento da venda de pontos: R\$ 354,6 milhões no 2T11, uma variação de:

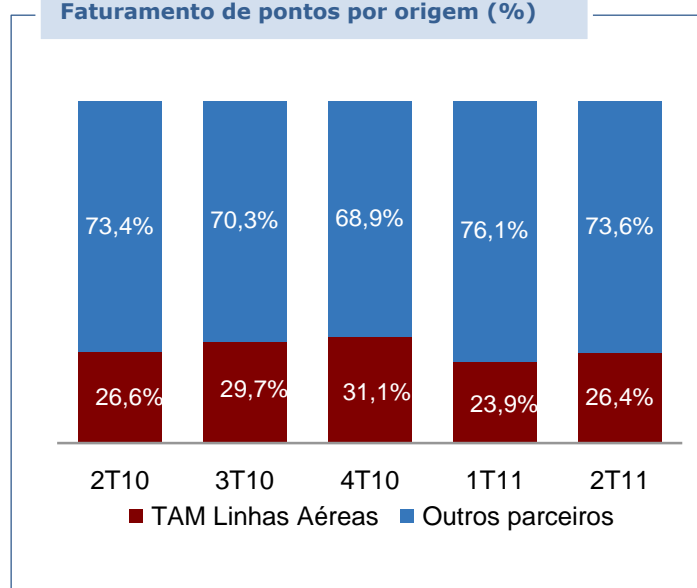
+34,3% vs 2T10, devido a:

- **TLA:** aumento de 33,2% vs 2T10 para R\$ 93,5 milhões, em linha com crescimento de 33,9% da quantidade de pontos vendidos;
- **Bancos, Varejo, Indústria e Serviços:** aumento de 34,7% vs 2T10 para R\$ 261,0 milhões, como resultado de: (i) crescimento de 60,3% da quantidade de pontos vendidos; (ii) queda de 11,9% na cotação média do dólar vs 2T10, visto que os contratos com os bancos estabelecem preços em dólar; e (iii) redução nos valores unitários cobrados de alguns bancos. Esta redução reflete descontos contratuais concedidos aos bancos que aumentaram seu volume de pontos adquiridos no período.

+4,3% vs 1T11, devido a:

- **TLA:** aumento de 15,3% vs 1T11 para R\$ 93,5 milhões, em linha com aumento de 15,3% da quantidade de pontos vendidos;
- **Bancos, Varejo, Indústria e Serviços:** aumento de 0,9% vs 1T11 para R\$ 261,0 milhões, como resultado de: (i) crescimento de 6,8% da quantidade de pontos vendidos; (ii) queda de 5,0% na cotação média do dólar em relação ao 1T11, visto que os contratos com os bancos estabelecem preços em dólar; e (iii) redução nos valores unitários cobrados de alguns bancos. Esta redução reflete descontos contratuais concedidos aos bancos que aumentaram seu volume de pontos adquiridos no período.

Faturamento de pontos por origem (%)



Demonstração de Resultado

(Em R\$ mil)	2T10	2T11	2T11 vs 2T10	1T11	2T11 vs 1T11
Demonstração de resultado					
Receita bruta	102.951	314.567	205,6%	266.104	18,2%
Venda de pontos	75.250	224.200	197,9%	191.749	16,9%
TAM Linhas Aéreas	7.312	44.821	513,0%	35.883	24,9%
Bancos, varejo, indústria e serviços	67.938	179.379	164,0%	155.866	15,1%
Breakage	24.239	83.621	245,0%	71.145	17,5%
Hedge	0	3.448	N.A.	0	N.A.
Outras Receitas	3.462	3.299	-4,7%	3.210	2,8%
Impostos sobre vendas e serviços	-9.482	-29.505	211,2%	-24.124	22,3%
Receita Líquida	93.469	285.063	205,0%	241.980	17,8%
Custo dos resgates de pontos	-51.205	-174.085	240,0%	-136.226	27,8%
Passagens aéreas	-51.087	-171.880	236,4%	-135.621	26,7%
Outros produtos / serviços	-118	-2.205	1762,2%	-605	264,4%
Ajustes Contábeis	-20	-	-100,0%	0	N.A.
Total dos Custos dos Serviços Prestados	-51.225	-174.085	239,8%	-136.226	27,8%
Lucro Bruto	42.244	110.978	162,7%	105.754	4,9%
<i>Margem Bruta</i>	45,2%	38,9%	-6,3p.p.	43,7%	-4,8p.p.
Serviços compartilhados	-2.012	-1.907	-5,2%	-1.907	0,0%
Despesas com pessoal	-3.257	-6.991	114,6%	-9.256	-24,5%
Marketing	-269	-4.175	1449,5%	-2.052	103,4%
Depreciação	0	-1.173	N.A.	-1.032	13,7%
Outros	-5.532	-6.399	15,7%	-7.948	-19,5%
Total das Despesas Operacionais	-11.070	-20.645	86,5%	-22.194	-7,0%
Total dos Custos e Despesas Operacionais	-62.295	-194.730	212,6%	-158.420	22,9%
Lucro Operacional	31.174	90.333	189,8%	83.560	8,1%
<i>Margem Operacional</i>	33,4%	31,7%	-1,7p.p.	34,5%	-2,8p.p.
Despesa/Receita Financeira	3.853	33.825	778,0%	25.184	34,3%
Lucro antes do IR e CS	35.027	124.158	254,5%	108.744	14,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-11.898	-42.990	261,3%	-37.857	13,6%
Lucro Líquido no período	23.129	81.168	250,9%	70.887	14,5%
<i>Margem Líquida</i>	24,7%	28,5%	3,7p.p.	29,3%	-0,8p.p.

Receita

A receita líquida foi de R\$ 285,1 milhões no 2T11, uma variação de:

+205,0% vs 2T10, devido a:	+17,8% vs 1T11, devido a:
<ul style="list-style-type: none"> • Receita de venda pontos: um aumento de 197,9% vs 2T10 para R\$ 224,2 milhões devido a: (i) crescimento de 242,8% 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: um aumento de 245,0% vs 2T10 para R\$ 83,6 milhões, principalmente devido ao crescimento no saldo de pontos <i>breakage</i> entre os trimestres, reflexo da maior quantidade de pontos Multiplus já emitidos (18 meses comparado a 6 meses no 2T10). • Receita de Hedge: R\$ 3,4 milhões, como resultado de (i) R\$2,9 milhões referentes a valor justo das operações em aberto no final de junho e (ii) R\$ 0,5 milhão em contratos vencidos neste trimestre. • Outras receitas: uma redução de 4,7% vs 2T10 para R\$ 3,3 milhões, devido a menor receita com o <i>profit sharing</i> do cartão <i>co-branded</i> TAM Fidelidade. 	<ul style="list-style-type: none"> • Receita de venda pontos: um aumento de 16,9% vs 1T11 para R\$ 224,2 milhões, devido a: (i) crescimento de 21,7% 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. • Receita de Breakage: um aumento de 17,5% vs 1T11 para R\$ 83,6 milhões, principalmente devido ao crescimento no saldo de pontos <i>breakage</i> entre os trimestres, reflexo da maior quantidade de pontos Multiplus já emitidos (18 meses comparado a 15 meses no 1T11). • Receita de Hedge: R\$ 3,4 milhões, como resultado de (i) R\$2,9 milhões referentes a valor justo das operações em aberto no final de junho e (ii) R\$ 0,5 milhão em contratos vencidos neste trimestre. • Outras receitas: um aumento de 2,8% vs 1T11 para R\$ 3,3 milhões, devido ao aumento da receita com o <i>profit sharing</i> do cartão <i>co-branded</i> 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\$ 174,1 milhões, uma variação de:

+240,0% vs 2T10, devido a:	+27,8% vs 1T11, devido a:
<ul style="list-style-type: none"> • Passagens aéreas: aumento de 236,4% vs 2T10 para R\$ 171,9 milhões, principalmente como resultado do crescimento de 238,8% no volume de pontos resgatados em passagens aéreas; e • Outros produtos / serviços: R\$ 2.205 mil, comparado a R\$ 118 mil no 2T10, como consequência do aumento no volume de pontos resgatados, de 10,9 milhões para 163,9 milhões. 	<ul style="list-style-type: none"> • Passagens aéreas: aumento de 26,7% vs 1T11 para R\$ 171,9 milhões, como resultado de: (i) crescimento de 20,5% no volume de pontos resgatados em passagens aéreas; compensado pela (ii) aumento no custo unitário provocado menor participação de resgates "não padrão" (promocionais ou de longa distância, fora da faixa de 10.000 a 20.000 pontos). Estes resgates têm custo unitário menor do que regates padrão; e • Outros produtos / serviços: R\$ 2.205 mil, comparado a R\$ 605 mil no 1T11, como consequência do aumento no volume de pontos resgatados, de 53,3 milhões para 163,9 milhões.

Serviços Compartilhados: R\$ 1,9 milhões, uma variação de:

-5,2% vs 2T10, devido a:	0,0% vs 1T11:
Redução do escopo do contrato de compartilhamento de serviços com a TAM Linhas Aéreas, com a internalização da área de Marketing.	O total de Serviços Compartilhados do trimestre ficou em linha com o trimestre anterior.

Despesas com Pessoal: R\$ 7,0 milhões, uma variação de:

+114,6% vs 2T10, devido a:	-24,5% vs 1T11, devido a:
Aumento de 61 para 102 pessoas no quadro de funcionários, visto que a Companhia vem adequando sua estrutura desde meados de 2010, além de provisões para remuneração variável e plano de opções de compra de ações.	Menores provisões para remuneração variável e ajustes no cálculo do plano de opções de compra de ações, parcialmente compensado pelo aumento de 96 para 102 pessoas no quadro de funcionários.

Despesas com Marketing: R\$ 4,2 milhões, uma variação de:

+1.449,5% vs 2T10, devido a:	+103,4% vs 1T11, devido a:
No 2T10, a Multiplus reduziu seus investimentos de divulgação da marca devido à reestruturação da estratégia de marketing, concentrando as ações do ano de 2010 no 4T10. Durante 2T11, a Companhia efetuou ações de marketing para promover a marca Multiplus.	Ações para divulgações da marca como, por exemplo, ações de marketing cooperadas com parceiros, materiais de ponto de venda, campanha de comunicação em estações de rádio selecionadas.

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

Outros: R\$ 6,4 milhões, uma variação de:

+15,7% vs 2T10, devido a:	-19,5% vs 1T11, devido a:
Varição dos gastos com assessorias e consultorias além de gastos com Call Center.	Varição dos gastos de consultoria e assessoria.

Despesa/Receita Financeira

Despesa/Receita Financeira: R\$ 33,8 milhões de receita principalmente relacionada à 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: aumento na alíquota de 34,0% para 34,6%, no 2T10 vs 2T11, devido à indedutibilidade da provisão do Plano de Opções de Compra de Ações da Companhia (*stock options*).

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

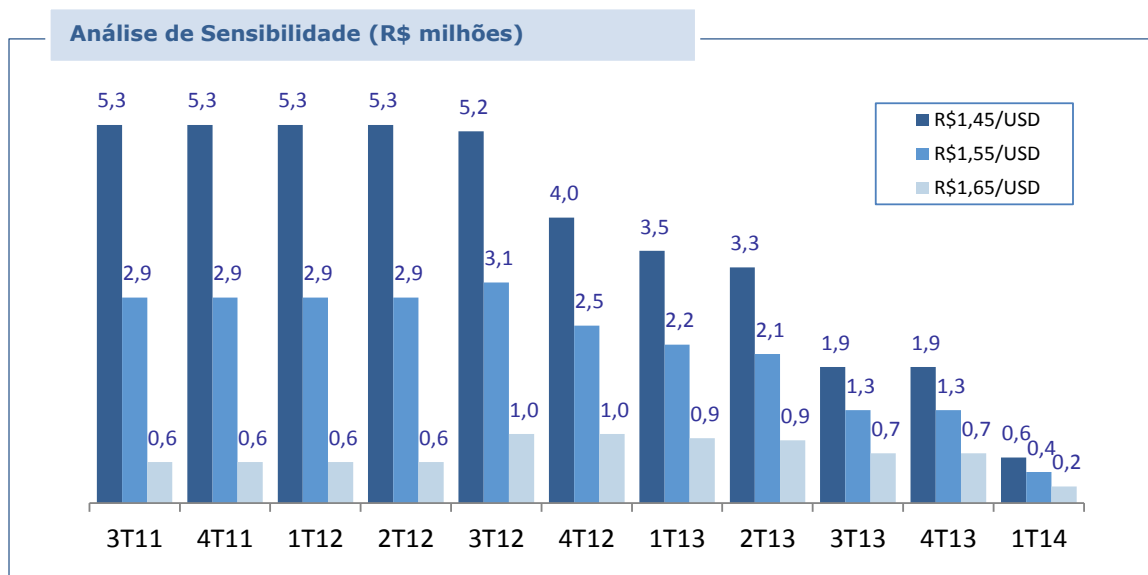
Posição em 30/6/2011:

	2011	2012	2013	2014	Total
Volume (em USD milhões)	48,0	84,0	37,0	2,0	171,0
PUT*	1,67	1,68	1,74	1,77	-
CALL*	1,78	1,80	1,85	1,87	-

* 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\$ 1,45, R\$ 1,55 e R\$ 1,65.



EBITDA Ajustado

(Em R\$ mil)	2T10	2T11	2T11 vs 2T10	1T11	2T11 vs 1T11
EBITDA Ajustado					
Lucro Operacional	31.174	90.333	189,8%	83.560	8,1%
Depreciação e Amortização	0	1.173	N.A.	1.032	13,7%
EBITDA	31.174	91.506	193,5%	84.592	8,2%
<i>Margem</i>	33,4%	32,1%	-1,3p.p.	35,0%	-2,9p.p.
Faturamento da venda de pontos	263.968	354.554	34,3%	339.885	4,3%
Outras Receitas no período	3.462	6.746	94,8%	3.210	110,2%
Impostos s/ Faturamento	-24.737	-33.420	35,1%	-31.736	5,3%
Faturamento Líquido	242.693	327.880	35,1%	311.359	5,3%
Receita da venda de pontos	-99.489	-307.821	209,4%	-262.894	17,1%
Outras Receitas no período	-3.462	-6.746	94,8%	-3.210	110,2%
Impostos s/ Receita	9.523	29.097	205,6%	24.615	18,2%
Receita Líquida	-93.428	-285.470	205,6%	-241.490	18,2%
Custos de resgates futuros:					
Varição do Saldo de pontos a serem resgatados	-101.514	-52.601	-48,2%	-65.312	-19,5%
EBITDA Ajustado	78.926	81.316	3,0%	89.150	-8,8%
<i>Margem</i>	32,5%	24,8%	-7,7p.p.	28,6%	-3,8p.p.
Custos de resgates futuros:					
Varição da Taxa de Breakage	706	3.383	378,9%	3513	-3,7%
Varição do Custo médio por 1000 pontos	2.456	24	-99,0%	10.630	-99,8%
EBITDA Ajustado c/ ajustes de períodos anteriores	82.088	84.722	3,2%	103.293	-18,0%
<i>Margem</i>	33,8%	25,8%	-8,0p.p.	33,2%	-7,3p.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 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 1.000 pontos:** indica o impacto da variação do custo médio sobre o saldo de pontos a serem resgatados no período anterior.

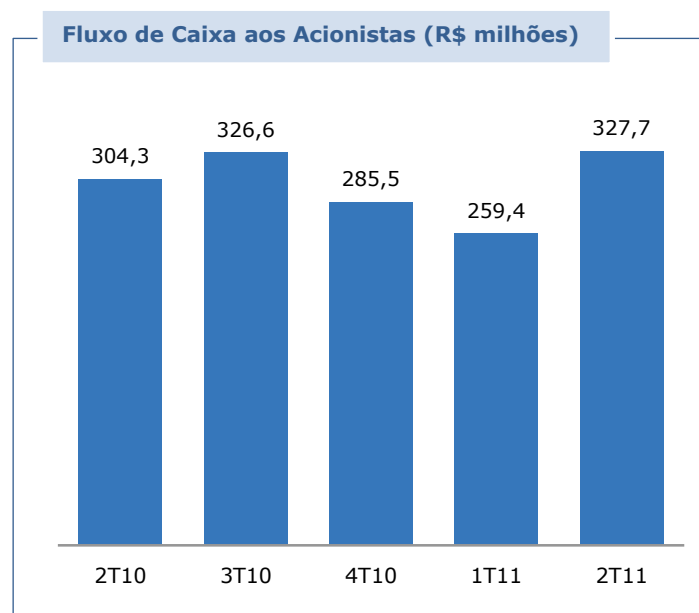
EBITDA Ajustado: R\$ 81,3 milhões, uma variação de:

+3,0% vs 2T10, devido a:	-8,8% vs 1T11, devido a:
Principalmente à ligeira redução do custo unitário, que impactou positivamente o resultado do trimestre.	Principalmente ao aumento do custo unitário, provocado menor participação de resgates "não padrão" (promocionais ou de longa distância, fora da faixa de 10.000 a 20.000 pontos). Estes resgates têm custo unitário menor do que regates padrão.

Fluxo de Caixa

(Em R\$ mil)			
Fluxo de Caixa	2T10	2T11	1T11
Lucro Líquido	23.129	81.168	70.887
Depreciação e Amortização	0	1.173	1.032
Contas a Receber	-2.460	-10.208	-52.622
Contas a Pagar	-2.677	-14.712	1.285
Impostos	12.790	5.412	10.621
Partes Relacionadas	58.561	45.821	-3.700
Adiantamento de Passagens	53.397	179.699	152.180
Receita Diferida e Passivo de Breakage	160.953	46.301	77.005
Outros Ativos e Passivos	1.215	-5.591	4.169
Fluxo de Caixa Operacional	304.909	329.062	260.856
Capex	-590	-3.672	-4.071
Fluxo de Caixa dos Investimentos	-590	-3.672	-4.071
Custo com emissão de ações	0	0	0
Capital Social	0	-600.014	0
Dividendos	0	0	-82.082
Outros	0	2.300	2.617
Fluxo de Caixa dos Financiamentos	0	-597.714	-79.465
Aumento (Redução) do Caixa	304.319	-272.324	177.320
Caixa Inicial*	31.946	1.096.614	919.296
Caixa Final*	336.265	824.292	1.096.614

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



Nota: excluindo efeitos de dividendos e redução de capital

Balanço Patrimonial

(Em R\$ mil)	2T10	2T11	2T11 vs 2T10	1T11	2T11 vs 1T11
Balanço Patrimonial					
Ativo Total	1.062.523	1.013.420	-4,6%	1.482.205	-31,6%
Ativo Circulante	789.208	830.818	5,3%	1.306.111	-36,4%
Caixa e equivalentes de caixa	2.403	23.820	891,3%	16.868	41,2%
Aplicações Financeiras	333.862	644.884	93,2%	928.663	-30,6%
Contas a receber	64.638	131.529	103,5%	121.321	8,4%
Partes relacionadas	382.919	22.320	-94,2%	236.848	-90,6%
Conta Corrente	95.127	22.320	-76,5%	57.149	-60,9%
Adiantamentos a Fornecedores	287.792	0	-100,0%	179.699	-100,0%
Impostos diferidos	5.025	1.823	-63,7%	1.858	-1,9%
Instrumentos Derivativos	0	5.540	N.A.	0	N.A.
Outros ativos	361	901	149,2%	553	62,8%
Ativo Não Circulante	273.315	182.602	-33,2%	176.094	3,7%
Adiantamentos a Fornecedores	265.610	0	-100,0%	0	N.A.
Aplicações Financeiras de Longo Prazo	0	155.588	N.A.	151.083	3,0%
Impostos diferidos	568	268	-52,8%	763	-64,9%
Imobilizado	0	1.127	N.A.	1.156	-2,5%
Intangível	0	17.900	N.A.	17.995	-0,5%
Intangível em andamento	7.137	7.720	8,2%	5.097	51,5%
Passivo Total	1.062.523	1.013.420	-4,6%	1.482.205	-31,6%
Passivo Circulante	362.979	779.941	114,9%	732.181	6,5%
Fornecedores	1.766	3.151	78,5%	17.863	-82,4%
Impostos a recolher	6.003	15.465	157,6%	10.583	46,1%
Receita Diferida	239.671	604.173	152,1%	551.709	9,5%
Passivo de Breakage	110.938	133.683	20,5%	139.846	-4,4%
Instrumentos Derivativos	0	2.663	N.A.	0	N.A.
Outros passivos	4.602	20.806	352,1%	12.180	70,8%
Patrimônio Líquido	699.544	233.479	-66,6%	750.025	-68,9%
Capital social	669.063	69.049	-89,7%	669.063	-89,7%
Plano de Remuneração	0	6.455	N.A.	4.155	55,4%
Reservas	0	5.919	N.A.	5.919	0,0%
Lucro (Prejuízo) acumulado	30.481	152.056	398,9%	70.887	114,5%

Partes Relacionadas:

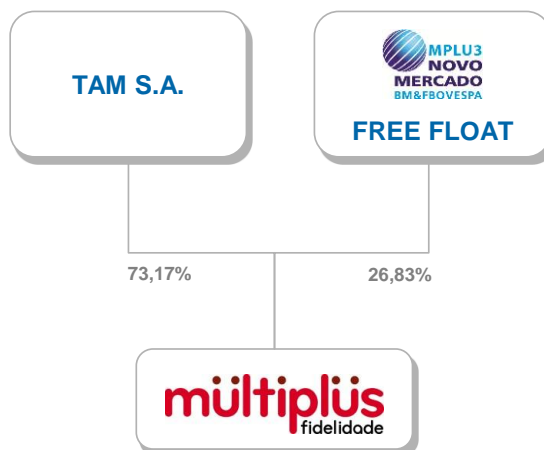
Adiantamento a fornecedores: saldo referente ao adiantamento para compra e venda de passagens aéreas para entrega futura de R\$ 622,1 milhões, consumida até junho de 2011.

Conta corrente. Saldo a receber da TAM Linhas Aéreas referente principalmente ao repasse de recursos do contrato do cartão cobranded e alianças com outras empresas aéreas.

MERCADO DE CAPITAIS

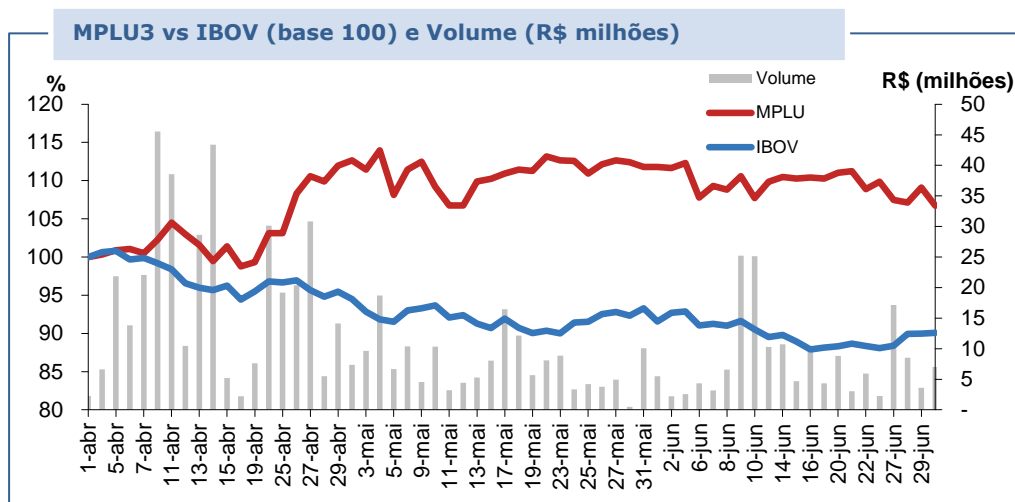
Estrutura Societária

A estrutura societária do Multiplus é a seguinte:



Desempenho das Ações

Em 30 de junho de 2011, as ações MPLU3 estavam cotadas a R\$ 27,20, representando uma valorização de 97,5% desde o início da oferta de ações e um valor de mercado de R\$ 4,4 bilhões. No segundo trimestre, a valorização foi de 6,2% comparado a desvalorização de 9,0% do índice Ibovespa (IBOV) e o volume médio diário foi de aproximadamente R\$ 11,4 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 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.

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

André Junqueira Ferreira

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

Sobre Multiplus

A Multiplus (BM&FBOVESPA: MPLU3) atua com o conceito de rede de coalizão de programas de fidelidade com 161 parcerias nos quais os 8,6 milhões de membros podem acumular pontos (dados de 2T11). 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 e Groupon.

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.