

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Obrigado por aceitarem as perguntas. Eu tenho duas, na verdade. A primeira delas, houve mais uma queda sequencial, dessa vez bem expressiva, no preço unitário médio cobrado pela Multiplus. Pelas nossas contas, foi para R\$26 por 1.000 pontos. Eu gostaria de entender quais foram as razões principais para essa queda.

Eu havia entendido no trimestre anterior que o que estava pressionando o preço unitário era uma política relativamente agressiva de bonificação, e que a Multiplus arrefeceria essa política, e neste trimestre houve mais uma queda. Então, gostaria de entender as razões e, obviamente, ouvir de vocês se há algum tipo de recomposição esperada para esse patamar ao longo dos próximos trimestres, ou se R\$26 por 1.000 pontos é um patamar justo para que pensemos nas projeções para 2018? Depois eu volto com a segunda. Obrigado.

Roberto Medeiros:

Obrigado pela pergunta, Spada. Na verdade, no 4T fizemos bastante bonificação, razão pela qual você viu esse declínio. Eu não esperaria, aliás, como já disse em outros *calls*, bonificações agressivas como a do 4T.

Se você olhar, mesmo ao longo do ano, vimos diminuindo bastante, até porque, a combinação do cartão *co-branded* com o clube já tem um nível de agressividade bastante importante, e de engajamento também dos nossos participantes.

Como você pode imaginar, eu não posso lhe dar *guidance* futuro, mas, de novo, o 4T teve realmente um pouco mais de pontos bonificados, e isso não deve se repetir no 1T18.

Alexandre Spada:

Obrigado, Roberto. Quando você fala desses pontos bonificados, você se refere àqueles que são ganhos na transferência bancária, ou você está falando de tudo? No meu entendimento, essa bonificação do *co-branded* e do Clube continua ao longo de 2018, e existe é uma discricionariedade maior da Empresa justamente nas transferências bancárias. Faz sentido isso?

Roberto Medeiros:

Faz sentido total, e é exatamente isso. Não queremos incentivar bonificação de pontos transferidos de banco de forma geral.

Alexandre Spada:

OK. Então, são essas que devem diminuir, enquanto as demais permanecem?

Roberto Medeiros:

Exatamente. *Net-net*, provavelmente teremos uma recomposição para os valores históricos.

Alexandre Spada:

Está bom. Obrigado, Roberto. A minha segunda pergunta, o Ronald até comentou sobre tickets internacionais, cuja participação realmente tem vindo bastante forte, acho que atingiu um patamar histórico agora neste 4T. Dentro de mais algum tempo, vocês terão acesso integral ao inventário da LATAM. Eu gostaria de entender se, com esse movimento, faz sentido esperarmos alguma participação ainda maior dos tickets internacionais no portfólio de resgate da Multiplus, ou se vocês acham que esse é um movimento mais pontual e que, mesmo com o inventário incremental, essa participação deve diminuir à frente.

Roberto Medeiros:

Existe um componente sazonal, que na verdade eu deveria ter mencionado anteriormente, que é do final do 4T e começo do 1T, porque coincide com as férias do final do ano. Esses são os dois trimestres mais concentrados em voo internacional. Na verdade, basicamente, os meses de dezembro, janeiro e no meio do ano, pelas férias de inverno aqui no Brasil. São os três meses que temos.

Fora isso, continua o maior domínio em quantidade de pontos e quantidade de voos resgatados no doméstico, como era de se esperar.

Não sei se eu respondi sua pergunta.

Alexandre Spada:

Faltou só a parte de quando vocês tiverem acesso ao inventário da LATAM.

Roberto Medeiros:

Esperamos, sim, um aumento do resgate internacional, mas também sazonalmente. O que nós continuaremos fazendo é buscar, através de algoritmos de propensão, mostrar para os nossos participantes que se eles planejarem antecipadamente, e também se resgatarem em datas específicas, e aí com variação de semana ou de mês, eles terão um *deal* muito melhor.

Então, achamos que controlaremos esse potencial aumento de resgate internacional colocando nossos participantes nos voos mais adequados, para eles do ponto de vista da quantidade de pontos para resgate, e para nós do ponto de vista de custo.

Alexandre Spada:

OK. Mas os preços que vocês pagarão por esse inventário incremental são equivalentes aos preços de tickets internacionais que vocês já pagam pelas passagens legado da malha da TAM?

Ronald Domingues:

Para ficar até mais tranquilo para vocês modelarem, o custo da Multiplus é menor no voo doméstico, é um pouco maior nos voos que chamamos de regionais, que são os voos na América do Sul, e ele é maior no voo *long haul*, que são voos para Europa e Estados Unidos principalmente.

Esse inventário que está entrando agora é principalmente na categoria regional; ou seja, não é um custo tão maior.

Alexandre Spada:

OK. Obrigado. Claríssimas as respostas.

Thiago Casseb, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Obrigado pela pergunta. A minha pergunta é sobre a linha de outros nas despesas, que veio em R\$20 milhões positivos no 4T. Se vocês podem dar um pouco de cor sobre o que ocasionou isso. Muito obrigado.

Ronald Domingues:

Thiago, obrigado pela pergunta. Nós tivemos aquela recuperação de impostos de R\$50 milhões, mais ou menos, no 3T, e em conversas com a auditoria ficou mais conveniente fazermos uma reclassificação; foi só uma mudança entre linhas no 4T.

Então, temos R\$50 milhões no 3T de ganhos extraordinários, e no 4T, uma parte disso, que é a parte impostos, sai da linha de imposto de renda e contribuição social e vai para a linha chamada de outras receitas, que hoje não está aberta – inclusive, abriremos no site de RI para ficar mais claro para vocês –, e que está misturada com outras despesas.

Então, é só uma reclassificação da linha de impostos para outras receitas daquele ganho do trimestre anterior.

Thiago Casseb:

Está certo. Só para confirmar, então, é um ganho não-recorrente do trimestre anterior?

Ronald Domingues:

Do trimestre anterior. Do 4T, não temos nada não-recorrente.

Thiago Casseb:

Mas esses R\$20 milhões não incluem o não-recorrente do trimestre anterior?

Ronald Domingues:

Incluem. Esses R\$20 milhões são basicamente uma combinação de uma despesa recorrente de R\$27 milhões de outras despesas, R\$34 milhões que estão positivos porque estão saindo da linha de despesas de IR para a linha de outras despesas, e também R\$13 milhões que reclassificamos em despesa para custo. Isso está aberto no DRE.

Thiago Casseb:

Está ótimo. Muito obrigado.

Victor Mizusaki, Bradesco BBI:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira é um *follow-up* da pergunta do Spada. Com relação à abertura, ao acesso integral a partir do 2T ao inventário da

LATAM, na margem de resgate para frente, podemos esperar uma melhora ou uma compressão?

E a segunda pergunta, olhando um pouco a base de membros, vemos um crescimento forte. Se vocês poderiam falar um pouco qual é a estratégia para melhorar a geração de receita desses novos clientes.

Roberto Medeiros:

Com relação ao acesso a toda a malha da LATAM, e não somente o acesso que tínhamos, que eram os voos com origem no Brasil, não deveria ter impacto algum em margem, exceto naqueles meses que eu mencionei para o Spada. Em dezembro, janeiro e julho, temos uma demanda maior para voos *long haul* maior.

Como o Ronald disse, o menor custo para nós é o voo doméstico, depois o regional, que é América Latina, e depois o *long haul*, que são os intercontinentais e para os Estados Unidos.

Do ponto de vista de membros, continuamos crescendo a quantidade de participantes. Esses participantes, em sua enorme maioria, têm vindo das parcerias com o varejo, T&E e corretora. E continuaremos engajando esses participantes, fazendo com que eles tragam também seus pontos de cartão de crédito e seus pontos de cartões *co-branded*.

Então, a estratégia é, obviamente, crescer a base, como sempre foi, e aumentar o engajamento dessa base.

De novo, lembrando que no início tínhamos como fontes de participantes LATAM, depois foram acrescentados os *cardholders* de cartões de crédito de forma geral, depois os participantes vindos de parceiros de varejo, e mais recentemente dos parceiros de T&E, corretoras etc. A estratégia é aumentar o engajamento desses participantes.

Victor Mizusaki:

OK. Roberto, só uma última pergunta, com relação ao relacionamento do Clube Multiplus. Não sei se você pode dar algum número de como tem sido a receptividade e o crescimento de membros.

Roberto Medeiros:

Eu não posso *disclosure*, porque ninguém no mercado dá, mas nós tivemos um crescimento expressivo de participantes no Clube, particularmente do novo Clube, bem como dos outros produtos que chamamos de facilidades, que são venda de pontos, transferência de pontos, e assim sucessivamente.

Se você olhar o 4T17 comparado com o 4T16, o segmento de facilidades, incluindo o clube, cresceu quase 80% na quantidade de pontos emitidos comparado ao mesmo período do ano passado.

Victor Mizusaki:

Está ótimo. Obrigado.

Vivian Ortiz:

A primeira pergunta via *webcast*, do investidor, é: “tendo em vista as últimas ocorrências do mercado, haverá alguma redução de *payout* por parte da Multiplus? E existe algum risco de não pagamento?”.

Roberto Medeiros:

Não há risco algum. Continuamos com 100% de *dividend payout*, e continuará assim, como sempre fizemos desde que a Companhia abriu capital.

Vivian Ortiz:

A segunda pergunta é: “gostaria de saber o que a Multiplus pretende fazer com o caixa, já que a remuneração é feita pelo CDI, e ele reduziu bastante. E se há alguma aquisição ou M&A em vista para 2018 ou 2019”.

Roberto Medeiros:

O caixa da Companhia tem que ser tratado com todo o cuidado que merece, até porque uma parte importante do caixa é para honrar os eventuais resgates dos nossos participantes na hora que eles quiserem, quando quiserem, sempre com uma melhor oferta para o participante.

Do ponto de vista de rentabilidade, nós temos conseguido 103%, 104% do CDI, com uma postura bastante conservadora, sem colocar em qualquer risco os eventuais resgates dos nossos 19,4 milhões de participantes.

Com relação à aquisição, não foi só no ano passado. Desde 2016, temos olhado bastantes oportunidades de aquisição, e até agora não vimos nenhuma empresa que justificasse a aquisição e que tivesse níveis de governança, contabilidade e auditoria compatíveis com nossos níveis de exigência de boa governança corporativa.

Vivian Ortiz:

A próxima pergunta é do Leonardo Barros, da TEC Investimentos: “o número de pontos emitidos no 4T foi positivo. Eu gostaria de saber se houve alguma campanha mais agressiva no preço dos pontos emitidos, ou se conseguiram aumentar os pontos emitidos mantendo a precificação”.

Roberto Medeiros:

Como mencionei para o Spada, tivemos, sim, no 4T um pouco mais de pontos bonificados, pontos bônus, razão pela qual o preço médio caiu. Essa não é a nossa visão para frente, como não foi nossa visão para trás. Foi uma decisão absolutamente sazonal.

Vivian Ortiz:

Seguindo com a pergunta do Leonardo, “visto que o contrato com a LATAM termina em 2025, existe alguma previsão de renovação?”.

Roberto Medeiros:

Estamos em 2018, temos sete anos pela frente. A LATAM é o controlador da Companhia, com, em grandes números, 73% de *stake* na Companhia. Não há razão nenhuma para que não seja renovado o contrato daqui a sete anos, quando eventualmente se encerrará. Na verdade, provavelmente será renovado antes, para não haver nenhuma preocupação adicional do mercado.

Operador:

Com licença. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra para as considerações finais da Companhia.

Roberto Medeiros:

Agradecemos de novo a presença de todos. Reforço que estamos felizes com as conquistas do ano de 2017, consistentes e de acordo com a estratégia estabelecida e sempre compartilhada com vocês, tudo isso demonstrando nosso propósito de transformar o comportamento dos nossos participantes em experiências valiosas.

Mostramos nessa apresentação um trabalho contínuo para oferecer a melhor experiência aos nossos participantes por meio de diversas formas de acúmulo, além das opções de resgates de passagens aéreas, que continuarão sendo enorme objeto de desejo, também de outros produtos e serviços.

Tudo isso, como mencionei, aliado à nossa estratégia consistente e focada na sustentabilidade do negócio. Somos o líder no segmento, e não há dúvidas de que 'vai com Multiplus que vale mais'. E tudo isso graças à rede que inclui vocês, nossos parceiros, nossos colaboradores e participantes, que fazem tudo isso ser possível.

Obrigado pela presença, e tenham todos um bom dia.

Operador:

A teleconferência da Multiplus S. está encerrada. Agradecemos a participação de todos. Tenham um bom dia.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição".