

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho dois assuntos para tratar, na verdade. O primeiro deles é o preço unitário. Observamos uma queda expressiva sequencial nesse 1T, de aproximadamente 6%, e a impressão que temos é de que a Multiplus aumentou agressivamente sua política de bonificação nesse período.

Então, em primeiro lugar, eu gostaria de entender se a razão para essa queda no preço unitário é, de fato, bonificações mais agressivas, ou se houve outro fator relevante neste trimestre que contribuiu para essa queda. Caso a resposta sobre a bonificação seja afirmativa, eu gostaria de entender qual é a expectativa da Empresa com relação à manutenção ou não dessas políticas nos próximos trimestres. Depois eu volto com outro assunto. Obrigado.

Roberto Medeiros:

Obrigado, Spada. Não houve bonificação mais agressiva. Ao contrário, já vimos há bastante tempo reduzindo bonificação. E a razão pela qual reduzimos bonificação é porque temos várias fontes de acúmulos para os nossos participantes no seu dia a dia, como acúmulo no Posto Ipiranga, acúmulo na Vivo, acúmulo nos novos parceiros, nas compras de eletroeletrônico, eletrodoméstico etc.

Então, temos várias fontes de acúmulo, de tal maneira que não vemos necessidade de fazer bonificações mais agressivas; pelo contrário, vimos reduzindo significativamente as bonificações.

O que diluiu um pouco o preço neste 1T foi o relançamento do Clube, em que, agressivamente, investimos na aquisição de novos participantes e no engajamento dos participantes que já estavam na nossa base.

Até porque o lançamento do novo Clube foi feito no 1T, no 2T você já deve ver uma recuperação com relação à diluição de preços.

Alexandre Spada:

Só para entender: quando vocês relançaram o Clube, foi oferecida alguma espécie de bonificação para os membros, certo? Quando você se referiu à bonificação, você estava pensando nas transferências de contas bancárias? Quando eu fiz a pergunta, eu me referi a um conceito um pouco mais amplo, incluindo, por exemplo, algum tipo de benefício oferecido no lançamento do Clube.

Roberto Medeiros:

Você está corretíssimo. Meu entendimento da sua pergunta é que você estava se referindo à bonificação de bancos. Em não sendo, você está correto, e essa foi a razão pela qual houve diluição de preço.

Tivemos um incremento, como você pode imaginar, de transferência de outros parceiros que não banco, que não companhia aérea, razão pela qual, inclusive, chegamos a 38% dos pontos acumulados.

É uma estratégia em que ganhamos nós, ganha o nosso parceiro, ganha o participante, porque engajamos o participante em novas fontes de acúmulo, levamos

fluxo para os nossos parceiros, e, obviamente, bonificamos o participante nessa ação de trazer pontos de outras fontes.

Alexandre Spada:

OK. E essas políticas do Clube etc., que foram as que pesaram neste trimestre, elas devem se manter no 2T, 3T e 4T, ou foi algo bem pontual do 1T?

Roberto Medeiros:

Totalmente pontual para o lançamento do novo Clube.

Alexandre Spada:

E já acabou?

Roberto Medeiros:

Já acabou.

Alexandre Spada:

OK. Obrigado, Roberto. Se me permite um segundo assunto, ainda relacionado ao preço unitário, nos chamou a atenção também um adiantamento de clientes no balanço da Multiplus de cerca de R\$470 milhões. Eu imagino que isso seja uma venda antecipada de pontos para parceiros financeiros. Então, gostaria de confirmar se isso faz sentido, e se vocês poderiam falar um pouco mais sobre que tipo de implicação isso pode ter para o preço unitário da Multiplus, e se vocês travaram o preço em Reais. Enfim, se puderem dar um pouco mais de cor nesse assunto, é interessante também para nossa modelagem.

Roberto Medeiros:

É exatamente o que você falou: antecipação de compras de parceiros financeiros.

Alexandre Spada:

E o preço acaba ficando travado em Reais? Como é o acordo?

Roberto Medeiros:

Preço travado em Reais, vinculado a um volume pré-definido também.

Alexandre Spada:

OK. E, desculpe, uma última, Roberto: caso o parceiro não cumpra o que foi acordado, ele, ainda assim, é obrigado a manter? Como se seu preço unitário acabasse ficando maior?

Roberto Medeiros:

Perfeitamente.

Alexandre Spada:

Uma espécie de *take-or-pay*.

Roberto Medeiros:

Exatamente.

Alexandre Spada:

Legal. Obrigado, Roberto. Eu tenho mais dois assuntos para tratar. Primeiro, uma pergunta rápida: a impressão que fiquei olhando as reclassificações passadas do IFRS 15 é de que não houve nenhum tipo de diminuição do *burden* fiscal da Multiplus com essas novas regras. Eu queria confirmar esse entendimento, ou se a Multiplus, de alguma forma, se beneficia fiscalmente por isso. Depois eu volto com a minha última.

Ronald Domingues:

Spada, não há nenhum impacto fiscal, positivo ou negativo, com a mudança contábil.

Alexandre Spada:

É só o rearranjo das linhas, então?

Ronald Domingues:

Só.

Alexandre Spada:

OK. Obrigado. Se me permitem um último assunto, notamos uma queda bem expressiva do custo unitário da Multiplus, também sequencialmente, algo como 6%. Eu entendo que parte disso seja ligada às passagens mais baratas que vocês estão comprando da LATAM. Existem também esforços de Multiplus, em conjunto com a LATAM, para precificar melhor algumas oportunidades que vocês tenham?

Gostaria primeiro de confirmar se é isso mesmo e, em segundo lugar, entender se vocês veem espaço para mais redução de custo unitário à frente, ou se o patamar atingido neste 1T é um patamar que, por enquanto, vocês julgam adequado para trabalharmos daqui para frente.

Ronald Domingues:

É exatamente isso. Nessa redução de custos em torno de 6% versus o 4T, eu diria que uns 3 p.p., 3,5 p.p. estão relacionados àquela redução de custo pela indexação anual, que era 2% e 5% doméstico e internacional, e a outra metade veio das ações conjuntas entre Multiplus e LATAM, seja de uma precificação com um pouco mais de dinamismo na tabela de preço, capturando valor, identificando propensão do participante, identificando destinos com menor *load factor* naquele momento, olhando oportunidades e capturando. Conseguimos ampliar essa redução de 3%, 3,5% para 6%.

Acho melhor considerar, conservadoramente, o custo unitário desse 1T como sendo o custo unitário esperado para o resto do ano. Porém, temos aqui um rol de ações conjuntas das equipes da Multiplus e da LATAM para buscar reduções adicionais.

Alexandre Spada:

OK. Obrigado. Claríssimo, Ronald.

Operador:

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

Roberto Medeiros:

Quero agradecer a todos novamente pela participação em nossa conferência. Mostramos nesta apresentação o contínuo trabalho para oferecer a melhor experiência aos nossos participantes hoje e para frente, por meio de diversas formas de acúmulo e opções exclusivas, particularmente, já com nossa operação internacional *up and running*, além das opções de resgate com condições e produtos desejados, seja em passagem aérea ou outros produtos e serviços. Tudo isso sempre alinhado à nossa estratégia, que é consistente e focada na sustentabilidade do negócio no médio e longo prazo.

Somos, com certeza, o melhor programa do segmento, e não há dúvida de que aqui seus pontos valem mais, tudo isso graças à rede de parceiros que temos, aos nossos colaboradores e aos nossos participantes, fazendo tudo isso ser possível.

Agradeço a presença de todos mais uma vez, e tenham um excelente dia.

Operador:

A teleconferência da Multiplus S.A. está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e 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”.