

**Rodrigo Oliveira, Credit Suisse:** Boa tarde a todos. Duas questões: Nós vimos algumas aquisições de terrenos neste trimestre, incluindo uma em Jundiaí, onde a Multiplan não tem shopping centers.

E eu estava tentando entender com que frequência nós podemos ver esse tipo de oportunidade sem, digamos, nenhuma relação com a atividade de shopping centers.

A segunda questão é em relação às receitas provenientes das taxas de estacionamento. Eu tenho visto um crescimento substancial de ano a ano, e vocês também têm cobrado estacionamento em apenas seis shopping centers.

Eu estava imaginando sobre o quão elevado esse lucro pode chegar ou em quantos shoppings vocês podem implementar esse sistema de cobrança, e qual a influência disso na receita total da Multiplan.

**Armando d'Almeida Neto:** OK, obrigado pelas suas perguntas. Marcelo irá responder em relação ao terreno.

**Marcello Barnes:** Olá. Jundiaí é uma cidade muito próxima de São Paulo; fica a 45 km ou 25 minutos de distância. E nós sempre dizemos que o Brasil tem quase mil cidades sem um shopping center ao menos, e diversas cidades sem shoppings muito bons; onde a competição não é muito forte.

Nós estávamos estudando diversos locais e escolhemos Jundiaí pela proximidade com São Paulo, além do grande número de pessoas que moram em Jundiaí e trabalham em São Paulo. O PIB é muito alto e a competição não é muito forte, há apenas um shopping center lá. Então optamos por Jundiaí, que é muito próximo de São Paulo, nossa base.

O Armando poderá responder a questão sobre as taxas de estacionamento.

**Armando d'Almeida Neto:** Taxas de estacionamento, sim. Obrigado, Marcello. Em relação às taxas, gostaria de lembrar que a administração de estacionamentos pela MTA teve início no 1T07, logo houve um grande impacto na receita em virtude da redução nos custos de operação do 1T07.

Além disso, nós temos um maior fluxo de consumidores nos nossos shoppings. Tivemos também alguns shoppings onde foi possível aumentar o preço do ticket de estacionamento, mas eu diria que foi principalmente o sucesso do controle e administração dos estacionamentos por parte da MTA que gerou uma maior receita de estacionamento para nós.

E você fez uma pergunta sobre o futuro; eu diria que temos quatro shopping centers onde não cobramos estacionamento, mas planejamos iniciar a cobrança em dois deles ainda em 2008 e em outro no ano de 2009. Este é o nosso plano.

**Rodrigo Oliveira:** Ótimo. Obrigado.

**Rafael Pinho, Bulltick:** Bom dia a todos. A questão, na verdade, é se vocês pudessem esclarecer o consumo e o fluxo de pessoas nos shoppings da Multiplan, após o aumento das taxas de juros.

Nós entendemos que essa é uma grande preocupação entre os investidores. Eu gostaria de entender qual foi o impacto disso para vocês, por mais que saibamos que a maior parte do aluguel cobrado por vocês é baseado em premissas fixas, e não variáveis, o que garante um ótimo valor de cobrança.

Mas eu gostaria de mais informações sobre o fluxo de pessoas depois disso. E a segunda pergunta seria sobre o *turnaround*; se vocês pudessem esclarecer os seus planos e expectativas com a aquisição do Shopping Santa Úrsula; o que podemos esperar, quando poderíamos ver uma elevação das margens ali? É isso.

**Armando d'Almeida Neto:** Ok, muito obrigado. Primeiro, nós vemos fortes números de vendas no varejo nos últimos anos. Na nossa apresentação, nós temos um slide que mostra o crescimento das vendas no varejo, slide número 16, por favor, o qual nós chamamos de *crescimento das vendas*.

Você vê o rendimento real médio; o índice de confiança do consumidor. Estamos passando por um momento muito bom nas vendas no varejo, no Brasil. O que fazemos para garantir isso?

Nós temos os nossos shoppings atuando acima dos números de venda no varejo divulgados. Ano passado, por exemplo, as vendas nos nossos shoppings cresceram 21% e, se eu não estiver enganado, as vendas no varejo no Brasil cresceram 9,6%. O que temos feito? Temos expandido nossos shopping centers, revitalizando-os, para que, caso haja uma queda na vendas no varejo, a Multiplan não sofra muito.

Nós estamos nos protegendo através da melhoria dos nossos shoppings. A expansão dos shoppings, que detalhamos no nosso *earnings release*, tem como um dos objetivos consolidar nossas operações para ter um mix melhor e garantir o fluxo de consumidores nos nossos shoppings.

**Rafael Pinho:** Sim, na verdade meu foco era mais nas vendas mais recentes. É claro que a tendência de crescimento do consumo no Brasil é bastante visível. Mas, por exemplo; o Dia das Mães é a segunda maior ocasião de vendas no Brasil, até onde sei; Eu gostaria de saber quais foram os resultados das vendas no Dia das Mães. Apenas para ter uma noção de como os consumidores reagiram ao aumento da taxa de juros.

**Armando d'Almeida Neto:** Só um Segundo, por favor. Dois comentários: Primeiro, esses são dados do segundo trimestre que não podemos informar agora. E nós ainda estamos trabalhando com as informações que vieram dos relatórios dos shopping centers. Eu vou passar ao Marcello que vai falar sobre o *turnaround* em Santa Úrsula.

**Marcello Barnes:** Nós adquirimos 37,5% do Santa Úrsula. Assumimos a administração no início de Maio; começamos recentemente a administrar o shopping center.

Ainda há uma taxa de vacância muito grande lá. O preço que pagamos por metro quadrado, comparado com o preço de um shopping novo, é muito baixo; e mais do que isso, nós temos o melhor shopping da cidade, Ribeirão Shopping.

O nosso maior concorrente era o Santa Úrsula, que está muito bem localizado, e nós achamos que, diferentemente do Pátio Savassi, em seis meses nós poderemos começar a ser beneficiados, em resultado a nossa administração; trazendo novos inquilinos, melhorando o shopping. Eu acho que em seis meses já poderemos ver resultados lá.

**Rafael Pinho:** Tudo bem. Obrigado.

**Operador:** Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Armando d'Almeida Neto para as últimas considerações. Por favor, Sr. Armando, prossiga com as últimas considerações.

**Armando d'Almeida Neto:** Eu queria apenas agradecer a todos por participarem do nosso call. Desejo a todos um bom dia. Muito obrigado.

**Operador:** A teleconferência dos resultados do 1T08 da Multiplan está encerrada. Você pode desconectar a sua linha neste momento.