

Operadora:

Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência dos resultados referentes ao 4T08 da Multiplan. Estão presentes conosco o Sr. José Isaac Peres, Presidente; Sr. Armando d'Almeida Neto, Diretor Vice-Presidente e de Relações com Investidores; Sr. Marcello Barnes, Diretor Vice-Presidente de Desenvolvimento; e o Sr. Hans Melchers, Gerente de Planejamento e de RI.

Informamos a todos os participantes que a apresentação que será realizada a seguir está disponível para download no site www.multiplan.com.br/ri

Informamos também que os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Multiplan, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho, e envolvem riscos, incertezas e premissas. Estas se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da Empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Isaac Peres, Presidente, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Peres, pode prosseguir.

José Isaac Peres:

Bom dia a todos vocês. É um prazer mais uma vez estar aqui apresentando o resultado da Empresa, agora do 4T08.

Os resultados operacionais da Multiplan relativos a esse 4T08 foram muito bons. Enquanto a crise econômica se espalhou rapidamente pelo mundo, pelo menos a Multiplan manteve sua força e estabilidade.

Mesmo com a alta volatilidade do mercado de capitais de outubro a dezembro de 2008, nossos resultados operacionais do 4T08 foram muito bons, como vamos demonstrar. Não apenas elevamos as vendas das mesmas lojas, é importante frisar, em 8%, e também o nosso EBITDA teve crescimento de 18%, como também inauguramos um novo shopping center, o BarraShoppingSul, o maior shopping do sul do País.

O empreendimento foi inaugurado com praticamente todas as lojas abertas, e constituiu um marco para a Multiplan. Por que 'superação'? Porque nós da Multiplan, sempre que fazemos um shopping, nosso shopping mais recente, o último shopping construído é sempre muito melhor que os outros, porque nós introduzimos não só o conhecimento acumulado ao longo de 35 anos, como experiências bem-sucedidas em nossos outros shoppings. Portanto, eu os

convido, se tiverem a oportunidade, a visitarem o BarraShoppingSul, porque vocês vão mudar sua visão sobre a Multiplan.

Pela primeira vez na história da nossa Empresa, detivemos uma participação de 100% no projeto. Normalmente nós temos 70%, 80%, e neste projeto só existe um dono, a Multiplan. Por isso mesmo estamos investindo muito nele, e já iniciamos, inclusive junto, anexa a ele uma torre, chamada Cristal Tower, que é uma torre de escritórios, na qual já vendemos 70% das unidades. São cerca de 280 unidades, e 70% já foram vendidas, e foram vendidas a um preço muito bom: em torno de R\$7 mil o m². Quero registrar que é um recorde em Porto Alegre.

Nós continuamos a investir em nossos ativos, de modo a manter nossa força e a liderança no mercado, conforme temos demonstrado em três expansões inauguradas no 4T. No momento, a Multiplan tem cinco expansões em desenvolvimento e um shopping center em construção, o Vila Olímpia, no bairro da Vila Olímpia, em São Paulo, um bairro de excepcional atração comercial. Neste ano, iniciaremos ainda, conforme já disse a vocês, a construção do Cristal Tower.

Também não menos expressivo, é importante frisar que a nossa Empresa possui um banco de terrenos com cerca de 1 milhão de m² para futuros projetos e *greenfields*. Isso acontecerá quando as condições de mercado possibilitarem o desenvolvimento desses novos projetos.

A nossa equipe continua muito empenhada em obter os melhores resultados em todas as áreas da Companhia, mantendo nossos shoppings centers sempre a liderança nas cidades onde estão localizados. Nossa filosofia é sempre ser o melhor shopping, em cada cidade onde estamos localizados; nossa filosofia é sempre olhar a qualidade, não a quantidade.

Estamos olhando para 2009 com realismo. Apesar do cenário instável do mundo, o Brasil tem se mostrado resistente, destacando-se, de certa forma, à frente de outras economias emergentes. Nós acreditamos muito na força do mercado interno. Tanto é verdade isso que, este ano, nos três primeiros meses, e na segunda quinzena de março, ainda estamos crescendo sobre 2007, que foi um ano excepcional. Então, nós não temos ainda motivo para nos preocupar.

Mas isso não quer dizer que nós não tenhamos a visão realista de que, evidentemente, este será um ano difícil. Mas a Empresa tem 35 anos de existência, já passou por várias crises, todos os tipos de plano – plano Collor, plano Bresser, vários planos, e nós continuamos crescendo ao longo desses anos, e vamos continuar crescendo com segurança, sem grandes endividamentos, que é uma filosofia da Companhia, e vocês verão que nossa dívida líquida este ano é da ordem de R\$200 milhões, que é menos de 1x EBITDA, é cerca de 80% do EBITDA; nós tivemos um EBITDA este ano de R\$250 milhões.

Também acho importante registrar a vocês o seguinte: este ano, nós tomamos o cuidado de reavaliar os nossos ativos. Pedimos à Lasalle que fizesse um trabalho profundo, e ela fez isso. Nossos ativos, considerando apenas a nossa participação nos shoppings, foram reavaliados em aproximadamente R\$6,2 bilhões, isso sem incluir o Shopping Vila Olímpia, que está em construção, e sem incluir o estoque de terrenos que acabei de citar a vocês. Nossa Empresa está em bolsa hoje por 1/3 do valor de seus ativos.

Certamente, nossas ações ainda estão em preços muito convidativos, e apesar de elas não terem tido um desempenho tão sofrível como os demais concorrentes, eu diria a vocês que

esta Empresa, na realidade, vale muito mais que o que está em Bolsa. Mas isso é uma avaliação que vocês vão fazer.

Eu queria agradecer pela confiança depositada na Multiplan, e esperamos poder continuar contando com o apoio no futuro. Muito obrigado.

Agora vou passar a palavra ao Armando d'Almeida, nosso CFO, que vai fazer uma apresentação sobre os principais números da Empresa. Muito obrigado.

Armando d'Almeida Neto:

Obrigado, Dr. Peres. Bom dia a todos. Obrigado por participarem da teleconferência da Multiplan.

Quero iniciar pela página três. Mais uma vez, nós tivemos um desempenho consistente no 4T08, como mostram os principais indicadores operacionais. Nossos investimentos, como esperado, refletiram em vendas altas; as vendas de nossos shopping centers apresentaram um ótimo crescimento, aumentando 19% em 2008, em relação ao ano anterior, após um acréscimo de quase 20% em 2007.

Nosso resultado foi melhor do que outros índices comparáveis, como a média nacional do varejo, medida pelo IBGE, e a média das vendas dos shopping centers brasileiros, de 9,1% e 11,4%, respectivamente.

Esse número não é apenas uma consequência dos investimentos que fizemos para adicionar novas áreas, mas também do sucesso das mudanças implementadas em nosso *mix* de lojistas. As vendas em mesmas áreas sendo superiores às vendas em mesmas lojas é uma boa maneira de constatar o sucesso dessa estratégia. Ambas obtiveram um crescimento real quando comparadas ao IPCA.

Nossa receita de aluguel cresceu 21% em 2008, enquanto o aluguel nas mesmas lojas aumentou 11%, ou 270 b.p. acima do índice de renovação, medido pelo IGP-DI.

Passando para a página quatro, neste gráfico nós gostaríamos de mostrar que o aluguel como percentual de vendas não é uma commodity, ou seja, vai ser fixado ao mesmo preço para todos os shoppings, para todas as propriedades; mas também mostrar aqui a oportunidade que a Multiplan tem de aumentar a receita de aluguel em alguns dos nossos empreendimentos, devido ao ótimo desempenho de vendas.

Indo para a página seguinte, nós gostaríamos de destacar o que estamos fazendo neste momento para continuar crescendo. Nosso foco, como os senhores bem sabem, é o consumidor. Nós fazemos um esforço contínuo na melhora do *mix* de lojistas dos nossos shopping, substituindo operações por outras, que atendam aos nossos padrões, inovando e antecipando tendências do mercado.

2008 foi definitivamente um ano recorde em revitalizações. O objetivo é fazer com que o nosso portfólio continue a ser para os consumidores uma referência em qualidade de lojas de qualidade, serviços, entretenimento, em um ambiente de muito conforto. Nossa estratégia resultou em maiores vendas e, conseqüentemente, em um custo de ocupação mais baixo para os nossos lojistas.

Na página seis, nós detalhamos nossa receita. A receita bruta cresceu 23%, atingindo R\$453 milhões em 2008, apresentando contribuições positivas em todas as receitas relativas a shopping centers. A receita de aluguel cresceu 23%, incluindo um aumento de 42% no ano com a receita de merchandising.

Olhando para a fotografia do 4T, o crescimento considerável de 29% do aluguel mínimo demonstra a confiança dos nossos lojistas no desempenho futuro do nosso portfólio, tornando também o nosso fluxo de caixa mais previsível.

Passando agora para o slide sete, por favor. Esse é um dos crescimentos mais significativos presentes em nosso relatório. Nosso resultado líquido operacional, ou NOI, aumentou 37% no trimestre, atingindo R\$96 milhões, ou R\$280 milhões em 2008. O aumento não se deve apenas às novas expansões, operações de estacionamento ou ao crescimento orgânico, mas também ao crescimento substancial da nossa margem de NOI, que passou de 83% no 4T07 para 87% no 4T08.

Também é válido mencionar nosso sucesso de locação em 2008, levando a uma receita de R\$51 milhões proveniente dos contratos de cessão de direitos.

A receita de estacionamento foi um outro exemplo de crescimento acima das despesas. O resultado líquido de estacionamento dobrou de valor em relação ao ano anterior; até 2010, esperamos iniciar também a cobrança de estacionamento nos últimos três shoppings da rede em que ainda não cobramos.

No slide oito, nós procuramos demonstrar que o principal impacto da Lei 11.638 foi no custo relativo ao programa de opções da Multiplan, que foi de R\$1,3 milhão no ano.

Partindo para a situação financeira, no slide nove, como já foi mencionado pelo Dr. Peres, no último trimestre nós aumentamos a alavancagem da empresa, nos preparando para os investimentos necessários para entregar o pipeline de desenvolvimentos. Nós captamos aproximadamente R\$200 milhões em empréstimos e financiamentos, sendo R\$120 milhões de longo prazo e R\$80 milhões em instrumentos de curto prazo, para aumentar o conforto da nossa posição de caixa. Nossa dívida líquida de R\$204 milhões representa 81% do EBITDA no ano de 2008.

Essa posição prudente de caixa é ainda mais destacada se considerado que no ano passado nós investimos quase R\$700 milhões em expansões, novos desenvolvimentos e aquisições, como mostramos na página 10. Nós temos aumentado nossos investimentos constantemente, trimestre a trimestre, totalizando um acréscimo considerável a cada ano. Nunca antes a Multiplan desenvolveu tantas expansões ao mesmo tempo.

José Isaac Peres:

Mais do que isso, Armando. Nunca investimos tanto em tão curto prazo.

Armando d'Almeida Neto:

E no próximo slide, 11, mostramos o que entregamos em apenas um trimestre. Nós inauguramos um shopping center e três expansões, adicionando 66.000 m² de área bruta locável ao nosso portfólio.

O BarraShoppingSul, como já foi mencionado em nossa última conferência, é o maior shopping center da região Sul do País, o maior shopping do nosso portfólio em termos de ABL própria e o segundo maior em termos de ABL total. Na verdade, em termos de ABL total, ele é 1.200 m² menor que o BarraShopping, que passou por seis expansões para alcançar este tamanho.

Adicionalmente, nós inauguramos a primeira fase da maior expansão do RibeirãoShopping, adicionando duas operações inéditas para a cidade de lojas âncoras importantes, cinco restaurantes e outras 14 lojas.

A expansão do ParkShoppingBarigüi Gourmet adicionou um novo piso ao shopping, atendendo ao desejo dos consumidores por áreas gastronômicas. Já o ParkShopping adicionou 23 lojas, sendo 20 destas também inéditas na cidade, adaptando-se desta forma ao novo perfil *fashion* do shopping center, que foi, ao mesmo tempo, revitalizado.

Mesmo tendo entregado todos esses projetos, nós ainda temos um pipeline de desenvolvimento robusto, como poderemos ver no slide 12.

Em 2008, adicionamos 415 novas lojas ao nosso portfólio e, no atual pipeline de desenvolvimentos, pretendemos adicionar mais 600 lojas. Isto aumentará a nossa ABL total para 554.000 m², em um investimento total de R\$404 milhões. Esses são excelentes projetos, e alguns foram modificados e atualizados no último trimestre para aprimorar os projetos iniciais.

O que temos pela frente? Em primeiro lugar, temos o Shopping Vila Olímpia, que está em estágio avançado de construção, como os senhores podem ver na página 13, atingindo já o quinto andar, o último andar do projeto. O shopping já está 71% locado e nós esperamos sua inauguração na segunda metade de 2009.

Quatro expansões estão em construção, como mostra o slide 14, e elas também já são um sucesso de locação, com quase 90% de todo o espaço locados. É importante citar que estas são algumas das maiores expansões que os nossos shoppings já tiveram. Três desses projetos estão previstos para serem inaugurados em 2009, e juntamente com os projetos abertos no último ano, vão impactar significativamente as nossas receitas.

Além dos projetos em construção, temos outros dois que, devido ao sucesso prematuro de locação e ao retorno esperado, tiveram sua construção antecipada para 2009. Estes projetos estão listados no slide 15.

O primeiro é a segunda expansão do ParkShoppingBarigüi, que se trata da maior expansão que o shopping já teve e certamente um dos projetos de maior retorno esperado pela Multiplan. A explicação para isso é o sucesso do shopping, já em seu quinto ano de operação. A demanda por novas lojas fez com que a expansão fosse planejada para ser ocupada em 99% de sua ABL por lojas satélites.

O segundo projeto que planejamos iniciar é a construção do Cristal Tower, uma torre comercial integrada ao BarraShoppingSul, e que devido à valorização da área no entorno do shopping, já teve 2/3 de suas salas completamente vendidas.

O próximo slide, número 16, irá mostrar alguns dos principais números que podem nos ajudar na sessão de perguntas.

Eu queria lembrar que ao nosso lado temos também Marcelo Barnes, Vice-Presidente de desenvolvimento, o Alberto Santos, nosso Diretor Administrativo e de Contabilidade, o Hans Melchers, nosso Gerente de Relação com Investidores. Dr. Peres e eu, disponíveis para qualquer pergunta que os senhores e senhoras possam ter.

Mais uma vez, obrigado, e passo de volta para vocês.

Marcello Milman, Santander:

Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados. Minha pergunta, talvez, seja mais para o Peres, que tem muitos anos nesse negócio. Eu queria ter uma noção de em que ponto esse custo de ocupação, que atualmente está em 12%, fechou o ano em 13%, no agregado do ano, começaria a preocupar. Olhando para trimestres passados, se imaginarmos que os custos podem vir um pouco mais rápidos que vendas, em que momento isso preocuparia a Multiplan?

José Isaac Peres:

Eu lhe diria que nós não estamos nem um pouco preocupados com essa questão. Porque apesar de todos esses shoppings consolidados, shoppings que são líderes em cada cidade onde estão, de modo geral, todos eles têm filas de lojistas querendo entrar, apesar da crise. Ou seja, se houver alguma vacância, alguma coisa assim, realmente nós temos como repor isso rapidamente.

Eu tenho felicidade de mencionar que a Multiplan dispõe de uma máquina de vendas que talvez seja a maior em termos de locações de shoppings no País. Então, estamos bem aparelhados, com pessoal muito treinado, e estamos tranquilos porque nossos shoppings continuam demandando espaço, que infelizmente não temos mais para locar. Por isso mesmo estamos fazendo expansões.

Marcello Milman:

OK. Obrigado. E se eu puder fazer uma segunda pergunta, um pouco mais objetiva de números, eu entendo que o BarraShoppingSul entrou ao longo do trimestre. Teria como quantificar, mais ou menos, por quanto tempo vocês tiveram receita dele? Ele passou a gerar receita a partir de dezembro, novembro, meio de dezembro? Só para termos uma noção de quanto teve no trimestre e quanto tem para vir ainda.

José Isaac Peres:

Para o ano de 2008, ele foi inaugurado no dia 17 de novembro. Então, tivemos um pedaço de novembro e dezembro inteiro, 43 dias. Não teve nenhuma repercussão grande. Provavelmente, terá mais repercussão no ano de 2009.

Marcello Milman:

OK. Obrigado.

Alexandre Miguel, Merrill Lynch:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação aos projetos de expansão e *greenfields*. Eu notei, primeiro, que vocês tiraram, na parte que falam em desenvolvimento, deixaram só o Maceió e Vila Olímpia, retiraram da tabela os outros. Eu queria saber qual é a atitude que vocês estão tendo em relação a esses projetos, e o que devemos considerar para este ano.

E também, relacionado a projetos de expansão e *greenfields*, olhando contra o que você tinha de orçamento para CAPEX no trimestre anterior, observamos, pelo menos em expansão, um aumento de orçamento de CAPEX em quase 34%, enquanto NOI sobe só 8%. Então, se você pudesse comentar essa dinâmica de seus recursos de construção terem subido, e quantos vocês esperam que isso afete o retorno desses projetos para vocês. Obrigado.

Armando d'Almeida Neto:

Obrigado, Alexandre. Primeiro, com o agravamento da crise, com a situação que começamos a viver no 4T08, a Companhia teve uma decisão de, neste momento, suspender todos os projetos novos, os *greenfields* que não estão em construção. O que nós estamos fazendo é reavaliar e priorizar todos os projetos. Enquanto vocês olham três projetos, nós olhamos um número maior, porque existem projetos que ainda não foram anunciados.

Então, neste momento nós estamos olhando os projetos, reavaliando, priorizando, aguardando um momento melhor em condições de financiamento, em primeiro lugar, porque hoje os financiamentos de longo prazo são baixos, a custos elevados, o que acreditamos que vai mudar, vai melhorar, voltar em um curto ou médio espaço de tempo.

Outra coisa que dificulta os projetos, e muitos perguntam, não é a falta de demanda por espaço nos shoppings centers agora, mas como vai ser daqui um ano e meio, dois anos, quando os shoppings estiverem prontos. Você pode ter o shopping locado, mas você terá dificuldade de o lojista se instalar. Então, fica muito difícil fazer um cenário de longo prazo, até mesmo de médio prazo neste momento.

Como nós estamos um crescimento de pelo menos 20% no número de lojas já para entregar em 2009, começo de 2010, e da forma que nós fizemos no BarraShoppingSul, já foram todos convidados a visitar o shopping pelo Dr. Peres antes, para ver o shopping como nós entregamos; para aqueles que não puderam estar no coquetel de inauguração, ver que mais de 90% das lojas abriram no momento inicial do shopping.

Em relação à sua pergunta do CAPEX, nós temos que ver duas coisas. A primeira é que nós tivemos que mudar alguns projetos. Mudamos alguns projetos para melhorá-los.

Então, por exemplo, em Brasília está se fazendo um edifício-garagem, porque é a maior demanda do shopping hoje por espaço, principalmente com o crescimento que apresentou após a inauguração da expansão no 4T08 e a revitalização do shopping. Então, alguns projetos terão mudanças significativas.

Além disso, nós estamos ali também já provisionando uma variação do INCC e diversas melhorias que fizemos nos projetos. Espero ter respondido.

Alexandre Miguel:

Só um *follow up* em relação à segunda pergunta, essa mesma dos projetos e custos: dado esse aumento de construção e de mudança nos projetos, vocês reviram as taxas de retorno esperadas para os projetos? Se você pudesse nos dar algum parâmetro do que podemos esperar de retorno para essas expansões, e talvez de Maceió e Vila Olímpia, em relação a IRR, ou qualquer outra métrica que vocês possam fornecer.

Armando d'Almeida Neto:

Neste momento, obviamente as taxas de retorno de alguns projetos foram alteradas devido a um investimento maior que, como você bem viu, não aumenta imediatamente em termos de aluguel. Mas todas elas continuam superando as nossas expectativas de retorno para expansões com bastante conforto.

Multiplan:

Sem falar que grande parte desse aumento é devido esse deck parking em Brasília, que o Armando comentou agora, mas que esse deck parking será instalado em um shopping em que não é cobrado estacionamento ainda. Ou seja, quando você instalar um deck parking e oferecer um excelente serviço ao seu cliente, estaremos aptos a iniciar a cobrança, o que vai gerar contrapartida de receita para este investimento.

Alexandre Miguel:

OK. Obrigado.

Verena Wachnitz, T. Rowe Price:

Bom dia. Parabéns pelos bons resultados. Eu tenho duas perguntas, relacionadas à dívida e ao balanço. A primeira pergunta é sobre as despesas financeiras do 4T08 e o custo de financiamento. Nas despesas financeiras, vocês tiveram algum fator não-recorrente, algum *one-off* por conta da dívida nova que vocês contrataram, ou é só *interest expenses* esse aumento? E depois, queria saber qual é o custo por mês da dívida de vocês hoje.

E a segunda pergunta seria em relação ao nível de dívida. Quanto seria o máximo que vocês estariam dispostos a incrementar a dívida líquida com respeito a EBITDA para 2009? Obrigada.

Armando d'Almeida Neto:

Bom dia, Verena. Em primeiro lugar, em relação à questão da dívida, da despesa com amortização. O único fato que possa não ser só juros pode ter sido um custo em estruturação da operação de longo prazo, pelo que me recordo. Não vejo nenhuma outra razão para isso.

Em relação à alavancagem do múltiplo do EBITDA, como nós havíamos informado no passado, nós teríamos um número de 3x o EBITDA, que em um cenário como esse, seremos mais conservadores. Primeiro porque com a alavancagem que temos hoje, menos de 1x EBITDA, alavancarmos mais nos permite fazer uma série de novos investimentos. Depois, nós estamos basicamente muito próximos, ou relativamente próximos de equalização de

caixa, então, não estamos prevendo uma alavancagem significativa para a Companhia no curto prazo.

Vamos continuar alavancando se necessário, para fazer frente aos projetos e modificações que venhamos a fazer, mas com um pouco mais de conservadorismo do que tínhamos antes de implementar.

Verena Wachnitz:

OK. Obrigada. E com respeito a um crédito do BNDES que vocês estavam negociando, tem algum *update*?

Armando d'Almeida Neto:

Não. Eu acho que quando você tem uma situação como vimos no 4T, onde os financiamentos desaparecem, onde não há nenhum apetite para novas operações, principalmente de longo prazo, acabam forçando a buscar outras alternativas, novas conversas, e nós vemos o BNDES com apetite, olhando o setor de shopping centers com interesse pelos investimentos grandes que são, pela geração de empregos que tem durante e após a obra, com todo o serviço terciário.

José Isaac Peres:

Queria ressaltar que o BNDES tradicionalmente sempre foi o financiador de shopping centers no Brasil. Evidentemente, como o volume de obras de shoppings sendo construídos simultaneamente em todo o País, em 2007 e 2008, evidentemente que esses recursos do BNDES se tornaram mais escassos. E nós, como tínhamos caixa, não fomos ao BNDES, não era nossa intenção.

Mas, de qualquer maneira, quero dizer a você que nós sempre fomos tomadores de financiamento do BNDES, porque as taxas e os prazos são os mais convenientes do mercado, e nós vamos continuar adotando essa política.

Verena Wachnitz:

OK. Obrigada.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Isaac para últimas considerações. Sr. Peres, pode prosseguir.

José Isaac Peres:

Queria agradecer a vocês a atenção que dispensaram, e dizer que vocês podem ficar tranquilos com relação à Multiplan, podem continuar investindo, porque vocês terão bons resultados. Só isso que eu queria dizer a vocês.

Muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T08 da Multiplan está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

“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.”