

MODELO DE “TAKE ONE”

A **Tempo Participações S.A.**, na qualidade de emissora (“Companhia”), e **Private Equity Partners A LLC, Private Equity Partners B LLC, Black Orchid Investments LLC, Map Investments LLC, New Global Holdings LLC, Orquídea Participações e Empreendimentos Ltda., Caminho Editorial Ltda., Integrated Health Holdings Incorporated, Horses & Penguins Investments LLC, Brida Holding Participações Ltda., Ricardo Uchôa Alves de Lima, Ana Cristina Junqueira Pereira do Valle, Ana Elisa Pereira do Valle Staub, Wallace Dalton da Rosa e Cláudio Derani.** (“Acionistas Vendedores”) estão realizando uma oferta pública de distribuição primária e secundária, sob a coordenação do **Banco UBS Pactual S.A.** (“Coordenador Líder”) e **Unibanco — União de Bancos Brasileiros S.A.** (“Unibanco”) e, em conjunto com o Coordenador Líder, (“Coordenadores”), de 56.250.000 ações ordinárias, todas nominativas, escriturais e sem valor nominal de emissão da Companhia.

Oferta Global

A Companhia e os Acionistas Vendedores, em conjunto com o Coordenador Líder, apresentaram à CVM pedido de registro distribuição pública primária e secundária de ações ordinárias, livres e desembaraçadas de quaisquer ônus ou gravames de emissão da Companhia, todas nominativas, escriturais e sem valor nominal (“Ações”), totalizando 56.250.000 Ações, a ser realizada por meio de uma Oferta Global (abaixo definida) que compreende a distribuição primária de, inicialmente, 56.250.000 Ações, a serem emitidas pela Companhia, com a exclusão do direito de preferência dos seus atuais acionistas, nos termos do artigo 172, inciso I, da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976 e alterações posteriores (“Lei das Sociedades por Ações”), dentro do limite de capital autorizado previsto no Estatuto Social da Companhia (“Distribuição Primária”).

A Oferta Global (abaixo definida) será coordenada pelo UBS Pactual (“Coordenador da Oferta Global”) e compreenderá (a) a distribuição pública de Ações no Brasil (“Oferta Brasileira”), em mercado de balcão não organizado, em conformidade com a Instrução CVM 400, mediante a coordenação dos Coordenadores da Oferta Brasileira e com a participação de determinadas instituições financeiras integrantes do sistema de distribuição de valores mobiliários contratadas pelos Coordenadores da Oferta Brasileira (“Coordenadores Contratados”) ou, conforme o caso, “Corretoras Consorciadas” e, em conjunto com os Coordenadores da Oferta Brasileira, as “Instituições Participantes da Oferta Brasileira”), e, ainda, com esforços de colocação de Ações no exterior, a serem realizados pelo UBS Securities LLC (“UBS Securities”) e Unibanco Securities Inc. (“Unibanco Securities”), na qualidade de agentes dos Coordenadores da Oferta Brasileira (“Agentes de Colocação Internacional”), nos Estados Unidos da América para investidores institucionais qualificados, conforme definidos na *Rule 144A* (“Regra 144A”), editada pela *Securities and Exchange Commission* dos Estados Unidos da América (“SEC”), em operações isentas de registro em conformidade com o disposto no *Securities Act of 1933* dos Estados Unidos da América (“Securities Act”) e nos regulamentos editados ao amparo do Securities Act, e, para investidores nos demais países, exceto nos Estados Unidos da América e no Brasil, em conformidade com os procedimentos previstos no *Regulation S* do Securities Act (“Regulamento S”), editado pela SEC, respeitada a legislação vigente no país de domicílio de cada investidor (“Investidores Estrangeiros”), que invistam no Brasil em conformidade com os mecanismos de investimento da Resolução do Conselho Monetário Nacional nº 2.689, de 26 de janeiro de 2000 (“Resolução 2.689”) e da Instrução CVM nº 325, de 27 de janeiro de 2000 (“Instrução CVM 325”); e (b) a distribuição de Ações no exterior, sob a forma de GDSs, representadas por GDRs (“Oferta Internacional”) e, em conjunto com a Oferta Brasileira, “Oferta Global”), exclusivamente junto a Investidores Estrangeiros residentes e domiciliados nos Estados Unidos da América, conforme definidos na Regra 144A, nos termos de isenções de registro previstas no Securities Act, e a investidores nos demais países, exceto no Brasil e nos Estados Unidos da América, em

conformidade com os procedimentos previstos no Regulamento S, de acordo com a legislação aplicável no país de domicílio de cada investidor, a ser coordenada pelo UBS Securities e pelo Unibanco Securities, na qualidade de coordenadores da Oferta Internacional ("Coordenadores da Oferta Internacional"). Cada GDR corresponde a uma GDS, que, por sua vez, corresponde a 3 (três) Ações. Poderá haver realocação de Ações entre a Oferta Brasileira e a Oferta Internacional, em função da demanda verificada no Brasil e no exterior, durante o curso da presente Oferta Global, na forma prevista no Contrato de Intersindicalização, a ser celebrado entre os Coordenadores da Oferta Brasileira e os Coordenadores da Oferta Internacional, e no *Placement Facilitation and Purchase Agreement*.

A quantidade total das Ações e/ou GDSs inicialmente ofertadas no âmbito da Oferta Global poderá ser acrescida de um lote suplementar de até 8.437.500 Ações, de titularidade dos Acionistas Vendedores ("Ações/GDSs Suplementares"), correspondendo a até 15% (quinze por cento) do total das Ações e/ou GDSs inicialmente ofertadas no âmbito da Oferta Global, sem considerar as Ações/GDSs Adicionais (abaixo definido), conforme opção para aquisição de tais Ações/GDSs Suplementares, a ser outorgada pelos Acionistas Vendedores ao Coordenador Líder, nas mesmas condições e preço inicialmente ofertados, nos termos do artigo 24, da Instrução CVM 400, as quais serão destinadas a atender a um eventual excesso de demanda que venha a ser constatado pelos Coordenadores da Oferta Brasileira no decorrer da Oferta Brasileira ("Opção de Ações/GDSs Suplementares"). A Opção de Ações/GDSs Suplementares poderá ser exercida pelo Coordenador Líder, a seu exclusivo critério e após notificação ao Unibanco, desde que a decisão de sobrealocação das Ações no momento da precificação da Oferta tenha sido tomada em comum acordo entre o Coordenador Líder e o Unibanco, no prazo de até 30 (trinta) dias contados da data de início de negociação das Ações objeto da presente Oferta ("Data de Início da Negociação"), ou seja, dia útil seguinte à data de publicação do Anúncio de Início de Distribuição Pública Primária e Secundária de Ações Ordinárias de Emissão da Tempo Participações S.A. ("Anúncio de Início").

Sem prejuízo do exercício da Opção de Ações/GDSs Suplementares, a quantidade de Ações e/ou GDSs inicialmente ofertadas no âmbito da Oferta Global poderá ser, a critério dos Acionistas Vendedores, desde que com o consentimento dos Coordenadores da Oferta Brasileira e dos Coordenadores da Oferta Internacional, aumentada em até 11.250.000 Ações ("Ações/GDSs Adicionais"), sem considerar as Ações/GDSs Suplementares, quantidade essa que não poderá exceder 20% (vinte por cento) do total das Ações/GDSs inicialmente ofertadas, nos termos do artigo 14, parágrafo 2º, da Instrução CVM 400 (Opção de Ações/GDSs Suplementares e Opção de Ações/GDSs Adicionais, em conjunto, "Distribuição Secundária").

A Oferta Brasileira será dirigida a (i) "Investidores Institucionais" os investidores pessoas físicas e jurídicas e clubes de investimento registrados na Bolsa de Valores de São Paulo S.A. – BVSP ("BOVESPA"), com relação às suas ordens específicas de investimento referentes a valores que excederem o limite máximo de investimento de R\$300.000,00 (trezentos mil reais) aos Investidores Não-Institucionais, fundos de investimento, carteiras administradas, fundos de pensão, entidades administradoras de recursos de terceiros registradas na CVM, entidades autorizadas a funcionar pelo BACEN, condomínios destinados à aplicação em carteira de títulos e valores mobiliários registrados na CVM e/ou na BOVESPA, seguradoras, entidades de previdência privada e de capitalização, os Investidores Estrangeiros e outros investidores institucionais; (ii) "Investidores Não-Institucionais", as pessoas que não se enquadrem na definição de Investidor Institucional, bem como clubes de investimento registrados na BOVESPA que decidirem participar da Oferta Não-Institucional, observados o limite mínimo de investimento de R\$3.000,00 e o limite máximo de investimento de R\$300.000,00 (trezentos mil reais) por Investidor Não-Institucional.

Pedidos de Reserva

Nos termos do aviso ao mercado publicado em 4 de dezembro de 2007 e republicado em 11 de dezembro de 2007, no jornal "Valor Econômico" ("Aviso ao Mercado"), e do prospecto preliminar de distribuição pública primária e secundária de ações ordinárias de emissão da companhia da ("Prospecto Preliminar"), os Investidores Não-Institucionais poderão realizar solicitação de reserva

Esse material é meramente publicitário e as informações nele contidas não substituem a leitura atenta do Prospecto Preliminar.

para subscrição/aquisição das Ações no âmbito da Oferta Global, mediante o preenchimento de formulário específico (“Pedido de Reserva”), junto a uma das Instituições Participantes da Oferta, no período de 11 até 14 de dezembro de 2007, inclusive (“Período de Reserva”).

Os Investidores Não Institucionais que sejam (i) administradores ou controladores da Companhia, (ii) administradores ou controladores das Instituições Participantes da Oferta, (iii) outras pessoas vinculadas à Oferta, bem como os cônjuges ou companheiros, ascendentes, descendentes e colaterais até o segundo grau de cada uma das pessoas referidas nos sub-itens (i), (ii) ou (iii) acima, conforme definido na regulamentação vigente (“Pessoas Vinculadas”), deverão indicar no Pedido de Reserva sua condição de Pessoa Vinculada e realizar solicitação de reserva para subscrição/aquisição de Ações no Período de Reserva.

Na eventualidade de haver excesso de demanda superior em um terço à quantidade de Ações inicialmente ofertadas, sem considerar as Ações/GDSs Suplementares e as Ações/GDSs Adicionais, qualquer Pedido de Reserva efetuado por Investidor Não-Institucional que seja Pessoa Vinculada será cancelado pela Instituição Participante da Oferta que houver recebido o respectivo Pedido de Reserva.

A reserva será limitada por CPF/CNPJ e o Investidor Não-Institucional somente poderá apresentar Pedido de Reserva em uma única instituição financeira.

- Valor mínimo por CPF/CNPJ: R\$ 3.000,00.
- Valor máximo por CPF/CNPJ: R\$ 300.000,00.

O preço por Ação objeto da Oferta Global (“Preço por Ação”) será fixado após (i) a efetivação dos Pedidos de Reserva de Ações no Período de Reserva; e (ii) a conclusão do procedimento de coleta de intenções de investimento, a ser conduzido pelos Coordenadores da Oferta Brasileira junto a Investidores Institucionais (“Procedimento de Coleta de Intenções de Investimento”), em consonância com o disposto no artigo 170, parágrafo 1º, III, da Lei das Sociedades por Ações, e com o disposto no artigo 44 da Instrução CVM 400.

No contexto da Oferta Global, estima-se que o Preço por Ação estará situado entre R\$8,0 e R\$10,5, ressalvado, no entanto, que o Preço por Ação poderá ser fixado fora desta faixa indicativa.

Conforme detalhado no Aviso ao Mercado e no Prospecto Preliminar, poderão ser aceitas intenções de investimento de Pessoas Vinculadas que sejam consideradas Investidores Institucionais no Procedimento de Coleta de Intenções de Investimento, limitadas ao máximo de 10% (dez por cento) da Oferta Global (excluídas as Ações/GDSs Adicionais e as Ações/GDSs Suplementares), podendo impactar na formação de preço ou na liquidez das Ações no mercado secundário.

Os Investidores Não-Institucionais que aderirem à Oferta Não-Institucional não participarão do Procedimento de Coleta de Intenções de Investimento e, portanto, do processo de determinação do Preço por Ação.

Caso o Preço por Ação seja fixado em valor superior ao valor estabelecido pelo Investidor Não-Institucional, o respectivo Pedido de Reserva será automaticamente cancelado.

O início das negociações das Ações está previsto para ocorrer em 19 de dezembro de 2007.

Oferta aos Empregados Específicos

Do montante de Ações alocadas à Oferta Não-Institucional, 10%, sem considerar as Ações/GDSs Adicionais e as Ações/GDSs Suplementares, serão destinados prioritariamente à colocação pública aos Empregados Específicos, assim entendidos os Investidores Não Institucionais que (i) sejam

Esse material é meramente publicitário e as informações nele contidas não substituem a leitura atenta do Prospecto Preliminar.

gerentes e coordenadores com vínculo empregatício com a Companhia ou suas Controladas, (ii) integrem a respectiva folha de pagamento na data da efetivação do Pedido de Reserva (“Empregados Específicos”), (iii) assim expressamente o declararem ao preencherem o Pedido de Reserva (“Oferta aos Empregados Específicos”).

Rateio

É assegurado a cada Empregado Específico, que fizer o seu Pedido de Reserva durante o Período de Reserva, a aquisição e/ou subscrição integral do número Ações objeto de seu respectivo Pedido de Reserva, observado o disposto no item (d) abaixo, desde que (i) tais Empregados Específicos, ao realizarem seus Pedidos de Reserva, não os condicionem a um preço máximo por Ação ou, (ii) caso o façam, que o preço máximo por Ação condicionante seja igual ou superior ao Preço por Ação. Após o atendimento dos Pedidos de Reserva dos Empregados Específicos, as Ações objeto da Oferta aos Empregados Específicos remanescentes serão destinadas aos demais Investidores Não-Institucionais.

Se a totalidade dos Pedidos de Reserva realizados pelos Empregados Específicos for igual ou inferior ao montante de 10% das Ações objeto da Oferta Não-Institucional, sem considerar as Ações/GDSs Adicionais e as Ações/GDSs Suplementares, não haverá Rateio (conforme definido abaixo), sendo todos os Empregados Específicos integralmente atendidos em todos os seus Pedidos de Reserva. Sobras no lote originalmente alocado aos Empregados Específicos serão destinadas aos demais Investidores Não-Institucionais.

Na hipótese de a totalidade dos Pedidos de Reserva realizados pelos Empregados Específicos exceder 10% das Ações objeto da Oferta Não-Institucional, sem considerar as Ações/GDSs Adicionais e as Ações/GDSs Suplementares, será realizado, entre todos os Empregados Específicos que tiverem realizado Pedidos de Reserva, o Rateio de tal montante. O critério de Rateio será a divisão igualitária e sucessiva das Ações objeto da Oferta aos Empregados Específicos, limitada (i) ao valor individual de cada Pedido de Reserva, e (ii) ao número total de Ações destinadas aos Empregados Específicos, até que se esgote o montante de Ações objeto da Oferta aos Empregados Específicos, desconsiderando-se as frações de Ações (“Rateio”). Caso a relação resulte em fração de Ação, o valor do investimento será limitado ao valor correspondente ao maior número inteiro de Ação. Eventual parcela do Pedido de Reserva não atendida na Oferta aos Empregados Específicos será considerada na Oferta Não-Institucional sem nenhum tipo de prioridade de alocação.

Caso a totalidade dos Pedidos de Reserva realizados por Investidores Não-Institucionais seja igual ou inferior ao montante destinado à Oferta Não-Institucional, sem considerar as Ações/GDSs Suplementares e as Ações/GDSs Adicionais, não haverá Rateio, sendo todos os Investidores Não-Institucionais integralmente atendidos em suas reservas, e as eventuais sobras no lote ofertado aos Investidores Não-Institucionais, incluindo as Ações objeto Oferta aos Empregados Específicos, serão destinadas a Investidores Institucionais.

Se a totalidade dos Pedidos de Reserva de Ações realizados por Investidores Não-Institucionais, incluindo aqueles objeto Oferta aos Empregados Específicos, superar o montante destinado à Oferta Não-Institucional, sem considerar as Ações/GDSs Suplementares e as Ações/GDSs Adicionais, será realizado o Rateio de tais Ações entre todos os Investidores Não-Institucionais que tenham aderido à Oferta Não-Institucional. O critério de Rateio para os Investidores Não-Institucionais será (i) até R\$5 mil, a divisão igualitária e sucessiva das Ações destinadas aos Investidores Não-Institucionais, entre todos os Investidores Não-Institucionais, limitada ao valor individual de cada Pedido de Reserva e ao valor total das Ações destinadas aos Investidores Não-Institucionais; e (ii) uma vez atendido o critério descrito em (i), as Ações destinadas aos Investidores Não-Institucionais remanescentes serão rateadas proporcionalmente (a) para os Investidores Não-Institucionais (sem considerar os Empregados Específicos), ao valor dos respectivos Pedidos de Reserva não atendidos e (b) para os Empregados Específicos, à diferença entre o respectivo valor do Pedido de Reserva e o montante já alocado (inclusive na Oferta aos

Empregados Específicos, desconsiderando-se, entretanto, em ambos os casos, as frações de Ações). Opcionalmente, a critério dos Coordenadores da Oferta Brasileira e de comum acordo com a Companhia, a quantidade de Ações da Oferta Não-Institucional poderá ser aumentada até o limite máximo de 20% das Ações objeto da Oferta Global, sem considerar as Ações do Lote Suplementar e as Ações/GDSs Adicionais, e considerando eventuais sobras das Ações da Oferta aos Empregados Específicos, para que os pedidos excedentes dos Investidores Não-Institucionais possam ser total ou parcialmente atendidos, sendo que, no caso de atendimento parcial, será observado o mesmo critério de Rateio aqui previsto.

Cancelamento dos Pedidos de Reserva

O Investidor Não-Institucional somente poderá desistir do seu Pedido de Reserva nos casos de suspensão ou modificação da Oferta Brasileira, ou na hipótese de ser verificada divergência relevante entre as informações constantes do Prospecto Preliminar e do Prospecto Definitivo que altere substancialmente o risco assumido pelo Investidor Não-Institucional, ou a sua decisão de investimento, conforme previsto na Instrução CVM 400. Nestas hipóteses, tais investidores deverão informar sua decisão de desistência do Pedido de Reserva à Instituição Participante da Oferta Brasileira junto à qual tiverem efetuado o Pedido de Reserva, em conformidade com os termos e no prazo de cinco dias úteis contados do comunicado, previsto no respectivo Pedido de Reserva.

Na hipótese de (i) não haver a conclusão da Oferta Brasileira, (ii) rescisão do Contrato de Distribuição, (iii) cancelamento da Oferta Brasileira; ou (iv) revogação da Oferta Brasileira; todos os Pedidos de Reserva serão automaticamente cancelados e cada Instituição Participante da Oferta comunicará referido cancelamento, inclusive por meio de publicação de comunicado ao mercado, aos Investidores Não-Institucionais que houverem efetuado Pedido de Reserva junto a tal Instituição Participante da Oferta.

Na hipótese de haver descumprimento, por qualquer das Instituições Participantes da Oferta Brasileira, de quaisquer das normas de conduta previstas na regulamentação aplicável à Oferta Brasileira, incluindo, sem limitação, aquelas previstas na Instrução CVM 400, tal Instituição Participante da Oferta Brasileira deixará de integrar o grupo de instituições financeiras responsáveis pela colocação de Ações no âmbito da Oferta Brasileira, sendo que serão cancelados todos os Pedidos de Reserva que tenha recebido. A Instituição Participante da Oferta Brasileira aqui referida deverá informar imediatamente aos Investidores Não-Institucionais que com ela tenham feito reserva sobre o referido cancelamento.

Caso o Investidor Não-Institucional já tenha efetuado o pagamento e ocorram as hipóteses previstas acima, ou caso o Investidor venha a desistir do Pedido de Reserva, os valores eventualmente depositados serão devolvidos sem remuneração ou correção monetária, sem reembolso e com dedução, se a alíquota for superior a zero, dos valores relativos à incidência da CPMF, no prazo de 3 (três) dias úteis contados a partir do pedido de cancelamento do Pedido de Reserva ou do cancelamento da Oferta Brasileira e/ou Pedido de Reserva, conforme o caso.

A Companhia

Abaixo está um sumário da Companhia, conforme divulgado no Prospecto Preliminar:

"Visão Geral

No mercado brasileiro, acreditamos ser um dos líderes no Segmento de Administração de Planos de Saúde, por meio da Gama Saúde e da Connectmed-CRC, no Segmento de Operação de Planos Odontológicos, por meio da Gama Odonto, e no Segmento de Assistência Especializada, por meio da USS. Prestamos serviços, por meio da Gama Saúde e da Connectmed-CRC, a empresas, entidades governamentais, seguradoras e operadoras de planos de assistência à saúde, inclusive autogestões; por meio da

Esse material é meramente publicitário e as informações nele contidas não substituem a leitura atenta do Prospecto Preliminar.

Gama Odonto, a empresas e associações; e, por meio da USS, principalmente a seguradoras. Cada uma de nossas Controladas administra grandes redes de prestadores de serviços distribuídas em todo território nacional, sendo que a Gama Saúde e a Connectmed-CRC contam, direta e indiretamente, com aproximadamente 40,7 mil prestadores; a Gama Odonto conta com 3,7 mil prestadores; e a USS conta com 18,5 mil prestadores. Acreditamos que cada um de nossos negócios se beneficia pela utilização de uma plataforma operacional comum e escalonável. Como exemplo, contamos com grandes centros de contato baseados em telefonia e Internet, que operam 24 horas por dia, sete dias por semana, com capacidades escalonáveis de processamento de solicitações que nos permitem prestar serviços aos nossos clientes de forma eficiente. Acreditamos que nossos negócios encontram-se bem posicionados, de forma a se beneficiarem das oportunidades de crescimento presentes nos seus respectivos mercados.

Somos, ainda, beneficiados por um modelo de negócio que está exposto a um baixo risco. No Segmento de Administração de Planos de Saúde, recebemos uma taxa pelos serviços que prestamos, e não estamos expostos a eventuais aumentos na frequência ou à gravidade das ocorrências. No Segmento de Operação de Planos Odontológicos, nosso risco é limitado à frequência dos serviços que prestamos e devido ao baixo custo unitário dos serviços demandados. Da mesma maneira, no Segmento de Assistência Especializada, nosso risco é limitado à quantidade de solicitações que recebemos por tipo de serviço de assistência especializada, sendo que nossa exposição a riscos também não sofre variação significativa por conta do baixo custo unitário dos serviços solicitados.

Segmento de Administração de Planos de Saúde. Acreditamos ser um dos maiores prestadores de serviços de administração de planos de saúde, em termos de vida e faturamento, para empresas, entidades governamentais, seguradoras e operadores de assistência à saúde, inclusive autogestões, atendendo 43 clientes corporativos e governamentais e com um total de 1,28 milhão de beneficiários em todas as regiões do Brasil. Oferecemos, por meio da Gama Saúde e da Connectmed-CRC: (i) acesso às nossas Redes Credenciadas de prestadores de serviços; (ii) serviços terceirizados de processos administrativos de planos de saúde; e (iii) serviços de administração de cuidados especializados. Todos esses serviços permitem que nossos clientes administrem seus custos com planos de saúde de forma mais eficiente, eliminando despesas fixas e reduzindo investimentos que, na ausência de nossos serviços, teriam que realizar.

A disponibilização de nossa Rede Credenciada inclui o acesso às nossas Redes Credenciadas em caráter principal e complementar que, direta ou indiretamente, abrangem aproximadamente 38,6 mil prestadores de serviços, incluindo médicos, clínicas, laboratórios e hospitais, em âmbito nacional. Ao estabelecermos vínculos contratuais com uma gama completa de prestadores de serviços, somos capazes de interferir na vasta maioria dos custos assistenciais de saúde de nossos clientes e facilitar o encaminhamento dos beneficiários aos prestadores de serviços médicos de nossa Rede Credenciada para todos os atendimentos necessários. Nossos clientes pagam normalmente uma taxa mensal por beneficiário para que esses tenham acesso à nossa rede como sua rede principal, e pagam normalmente um percentual dos custos assistenciais quando seus beneficiários acessam nossa Rede Credenciada como sua rede complementar.

Oferecemos também a nossos clientes serviços terceirizados e personalizados de desenvolvimento e gestão de planos de saúde, que abrangem gestão de Rede Credenciada, centros de contatos (*contact centers*) para beneficiários e prestadores, pré-autorização de procedimentos, controle de uso de materiais e medicamentos de alto custo e serviços de processamento e auditoria de contas médico-hospitalares.

Esses serviços auxiliam nossos clientes a controlar seus custos assistenciais de saúde, o que garante que nossos beneficiários receberão a assistência adequada, com uma boa relação custo-benefício, minimizando eventuais fraudes e abusos. A venda de serviços terceirizados de gestão de planos de saúde pode ser feita tanto modularmente como abrangendo a totalidade de nossa oferta de serviços.

Os serviços de administração de cuidados especializados incluem a administração de acompanhamento de doentes crônicos e os serviços de administração de tratamento domiciliar. Estes serviços de valor agregado auxiliam nossos clientes no gerenciamento dos custos através da promoção da educação dos pacientes e do cumprimento, por estes, das orientações dadas pelos médicos, garantindo que os pacientes receberão a correta assistência médica em um ambiente familiar e com bom custo-benefício. A remuneração desses serviços é feita com base no tipo de tratamento contratado.

O Segmento de Operação de Planos de Saúde no Brasil é altamente fragmentado. A contratação de serviços de administração de planos coletivos de saúde com preços pós-estabelecidos por clientes corporativos é um fenômeno relativamente novo no Brasil. Acreditamos que as empresas passarão a cada vez mais contratar planos coletivos de saúde com preços pós-estabelecidos, enquanto os custos com os planos tradicionais de saúde pré-pagos permanecerem em crescimento e empregados demandarem mais benefícios de assistência à saúde. Com base na amplitude dos serviços que oferecemos, acreditamos estar em posição privilegiada para aumentar ainda mais nossa participação no mercado, podendo nos beneficiar (i) da crescente demanda por acesso à nossa Rede Credenciada, serviços de administração terceirizados de planos de saúde e serviços de administração de cuidados especializados por empresas de grande e médio porte, entidades governamentais, seguradoras e operadoras de planos de assistência à saúde, inclusive autogestões; (ii) da mudança que empresas de médio e grande porte vêm gradualmente realizando ao optar por contratar planos coletivos de saúde com preços pós-estabelecidos; (iii) da consolidação das operadoras de planos de saúde no ambiente de mercado fragmentado; e (iv) da crescente necessidade de controle de custos em virtude do crescimento das despesas médicas. Acreditamos ser a única empresa no Segmento de Administração de Planos de Saúde que possui esses serviços como atividade principal prestando-os em larga escala.

Segmento de Operação de Planos Odontológicos. De acordo com a ANS, estamos entre os líderes no Segmento de Operação de Planos Odontológicos no Brasil, em termos de vidas e faturamento, para empresas e associações, com aproximadamente 140.000 beneficiários registrados em seus planos odontológicos por meio de aproximadamente 178 clientes corporativos. Oferecemos, por meio da Gama Odonto, planos odontológicos a beneficiários por meio de seus empregadores e associações e nos beneficiamos pelas oportunidades de vendas cruzadas em função de nossos negócios de administração de planos de saúde e assistência especializada. Nossa rede nacional de 3,7 mil prestadores está presente em 372 cidades, distribuídas em todos os estados brasileiros, com maior concentração na região sudeste do Brasil.

O perfil de risco dos planos odontológicos difere do perfil de risco de planos de saúde médico-hospitalares em importantes aspectos. Os custos de planos de saúde médico-hospitalares normalmente aumentam com o envelhecimento de seus membros, bem como com a introdução de novas e mais dispendiosas tecnologias. Por sua vez, os custos dos planos odontológicos são relativamente mais substanciais durante o início do prazo contratual, uma vez que a demanda por assistência odontológica muitas vezes, não era anteriormente atendida. Após esse pico inicial, o custo dos planos odontológicos diminui até alcançar um nível de manutenção, tendendo a permanecer estável, independentemente da idade dos beneficiários. Por fim, vale registrar que, de

acordo com dados da ANS, enquanto a proporção de custos assistenciais em relação às receitas auferidas para os planos de saúde médico-hospitalares está entre 70 e 80%, para os planos odontológicos esta mesma proporção está entre 40 e 50%, sendo que o valor médio das ocorrências referentes a planos odontológicos representa 5% do valor médio das ocorrências referentes aos planos de saúde.

Acreditamos que o Segmento de Operação de Planos Odontológicos tem um grande potencial de crescimento, tendo em vista a baixa penetração destes planos quando comparados com a penetração da cobertura de planos médicos no Brasil. Com base na amplitude dos serviços que oferecemos, acreditamos estar em posição privilegiada para aumentar ainda mais nossa participação no mercado, podendo nos beneficiar (i) da baixa taxa de penetração em geral, (ii) da alta fragmentação do Segmento de Operação de Planos Odontológicos, e (iii) da consolidação do setor. De acordo com a ANS, entre 31 de dezembro de 2000 e 30 de junho de 2007, o número de beneficiários cobertos por planos odontológicos cresceu a uma taxa anual composta (*compounded annual growth rate* - CAGR), de 17,3%, passando de 2,92 milhões para 8,25 milhões. Em junho de 2007, menos de 4,5% dos brasileiros possuíam plano odontológico, um número substancialmente menor do que a penetração de planos médico-hospitalares no Brasil, que é de aproximadamente 20,3%, com base em dados extraídos do Caderno de Informação da Saúde Suplementar, publicado em setembro de 2007 pela ANS. O Segmento de Operação de Planos Odontológicos no Brasil também é altamente fragmentado sendo que em junho de 2007 havia aproximadamente 560 operadoras de planos odontológicos registradas junto à ANS, das quais as 10 maiores operadoras detinham uma participação no mercado inferior a 52%.

Segmento de Assistência Especializada. Acreditamos ser líderes em assistência especializada no Brasil por meio da USS, em termos de faturamento e itens cobertos, de acordo com estimativa da nossa administração, prestando serviços de assistência para seguradoras e outros clientes corporativos e oferecendo cobertura para mais de 17,0 milhões de itens, dentre os quais cerca de 3,5 milhões referem-se a veículos, 3,1 milhões a residências e 7,9 milhões a pessoas. Esses itens estão cobertos por meio de contratos firmados com 31 clientes corporativos, dos quais 15 são seguradoras e 16 são outros clientes corporativos, tais como empresas de cartão de crédito e instituições financeiras. A USS oferece uma ampla gama de serviços de assistência especializada, dentre eles: (i) serviços para veículos, inclusive assistência em caso de pane e substituição temporária de veículos; (ii) assistência em viagens, tais como pagamentos de custos com emergências médicas, repatriação e assistência em caso de extravio de bagagens; (iii) assistência a emergências domésticas, oferecendo os serviços de encanadores, eletricitas e chaveiros; e (iv) serviços pessoais, tais como assistência funerária e em acidentes. De maneira geral, cobramos das seguradoras e de outros clientes corporativos uma taxa fixa mensal por item, com base em cada serviço de assistência disponibilizado. Costumamos atualizar nossos preços periodicamente, de acordo com a frequência de utilização dos serviços de assistência associados ao portfólio de cada cliente. As taxas de assistência cobradas de nossos clientes cobrem não só os custos de administração da prestação dos serviços contratados, mas também os encargos com os prestadores das redes de assistência.

Historicamente, o Segmento de Assistência Especializada no Brasil está integrado a vários produtos de seguro. Por exemplo, quase toda assistência a veículos é vendida juntamente com o seguro desse bem e, de maneira semelhante, a assistência a residências é muitas vezes vendida com o seguro residencial. Acreditamos que o Segmento de Assistência Especializada se beneficiará do grande potencial de crescimento da indústria de seguros no Brasil, dada a penetração relativamente baixa percentualmente em relação do PIB. De acordo com a SUSEP, em 2006 a indústria de seguros brasileira representava 2,8% do PIB, o que é substancialmente inferior à porcentagem de outros mercados semelhantes e mais desenvolvidos, onde os prêmios

de seguro representavam em média 9,2% do PIB. O número de veículos no Brasil, por exemplo, cresceu a uma taxa de crescimento anual composta (CAGR) de 50% entre 2002 e 2006 com significativo impacto na demanda por serviços de assistência. Acreditamos que também nos beneficiaremos do crescimento das vendas de veículos, do setor imobiliário, de viagens e de serviços pessoais que poderá advir do forte crescimento econômico, da estabilidade macroeconômica e da expansão do crédito independentemente do crescimento do mercado de seguros. Apenas 35% dos veículos no Brasil, por exemplo, possuem atualmente cobertura de seguro, conforme dados da SUSEP. Acreditamos haver uma oportunidade significativa de comercialização de serviços de assistência especializada por meio de operadoras de cartão de crédito, bancos, financiadoras e varejistas que começaram recentemente a oferecer esses serviços para suas respectivas bases de clientes.

Nossas Vantagens Competitivas

Acreditamos que nossas vantagens competitivas incluem o seguinte:

Líder na prestação de soluções diversificadas. No Brasil, acreditamos ser um dos líderes em todos os Segmentos em que atuamos. No Segmento de Administração de Planos de Saúde, acreditamos ser um dos líderes na prestação de serviços de administração de planos de saúde; no Segmento de Operação de Planos Odontológicos, somos um dos cinco maiores operadores de planos odontológicos, de acordo com a ANS; e, no Segmento de Assistência Especializada, estimamos participar com 30% do mercado de serviços de assistência especializada. Acreditamos que as marcas sob as quais atuamos são reconhecidas e associadas a serviços de alto nível, que possuímos operação escalonável e que temos expertise em gestão e contratação de grandes redes de prestadores.

Crescimento multifacetado. Crescemos significativamente por diversos caminhos, incluindo (i) o acréscimo de novos clientes; (ii) a introdução de novos produtos e serviços; e (iii) a venda cruzada de produtos a clientes já existentes. Além disso, nosso crescimento tem sido favorecido por mudanças demográficas favoráveis, melhores condições econômicas e taxas mais altas de emprego no Brasil, o que mantém crescente a demanda por nossos serviços. Desde 2000, realizamos e implementamos, com sucesso, quatro aquisições. Acreditamos que essas aquisições nos permitiram consolidar nossa posição nos mercados que já participávamos e nos ajudaram na expansão para novos mercados complementares.

Forte alavancagem operacional entre Segmentos de negócios. Nossa empresa é favorecida pelo uso de uma plataforma operacional comum e escalonável, capaz de processar volumes adicionais significativos com pouco aumento de nosso custo fixo e pouca exigência de investimentos em ativo imobilizado (*Capex*). Nossa escala nos permite reduzir custos, melhorar o atendimento aos clientes e aos beneficiários e gerir nossa rede de prestadores de forma eficiente. As taxas de crescimento relativo de nossas receitas líquidas e EBITDA confirmam nossa capacidade de aumentar as margens operacionais ao mesmo tempo em que expandimos nossos negócios.

Receitas recorrentes previsíveis com um perfil de risco limitado. Geramos um fluxo previsível de receita com base no relacionamento duradouro firmado com nossos clientes. Nossos dez maiores clientes utilizam nossos serviços há, em média, 6,8 anos. Acreditamos que muitos de nossos clientes continuam utilizando nossos serviços em virtude da alta qualidade dos mesmos e do custo elevado para troca de fornecedores, principalmente no que diz respeito ao tempo e aos custos de integração da plataforma de tecnologia de informação, bem como da personalização da rede de prestadores. Nossa variada base de clientes consiste em uma ampla gama de empresas brasileiras e multinacionais, incluindo seguradoras, prestadoras de serviços financeiros, empresas

de bens de consumo e entidades governamentais. Somos também beneficiados por um modelo de negócios que está exposto a um risco limitado. Não assumimos nenhum risco atuarial em nossa atividade de administração de planos de saúde. Em nossa atividade de prestação de serviços de assistência especializada, o risco é limitado à frequência de solicitações que recebemos por tipo de serviço, sendo baixo o custo unitário dos serviços demandados. Em nossa atividade relacionada a planos odontológicos, nossa experiência tem mostrado que, após um período inicial em que os benefícios são amplamente demandados, os custos assistenciais sofrem uma queda e tendem a permanecer estáveis.

Forte geração de fluxo de caixa. Nossa baixa necessidade de investimento em ativo imobilizado (Capex), aliada à nossa forte geração de receitas recorrentes e ao perfil de risco limitado, permitiram-nos gerar montantes significativos de fluxos de caixa livre. No período de nove meses encerrado em 30 de setembro de 2007, nossos investimentos em ativo imobilizado e diferido (Capex) foram de aproximadamente R\$ 7,5 milhões. A forte geração de fluxo de caixa resultou em um alto retorno sobre os ativos e capital para nossos acionistas e nos deram a flexibilidade para respondermos rapidamente às mudanças da demanda do mercado, buscar aquisições estratégicas e expandir nosso negócio.

Plataforma exclusiva de tecnologia da informação. Desenvolvemos uma plataforma exclusiva de tecnologia de informação refletindo nossa vasta experiência na prestação de serviços nos mercados de administração de planos de saúde, operação de planos odontológicos e serviços de assistência especializada. Nossa moderna e exclusiva plataforma tecnológica nos permitiu processar solicitações de maneira rápida e segura, bem como prestar serviços de alta qualidade para nossos beneficiários e clientes, com atraente relação custo-benefício. Nossos aplicativos de fácil utilização e voltados para o cliente, tais como os aplicativos baseados na Internet, permitiram-nos reduzir os custos da prestação de serviços de atendimento ao cliente, com maior eficiência em nossos centros de contato. Automatizamos, também, o processamento de contas, o que aumentou a produtividade de 546 contas por analista nos primeiros nove meses de 2006 para 678 contas por analista nos primeiros nove meses de 2007. Em agosto de 2007, fizemos um *upgrade* em nossa plataforma de telecomunicação, com a adição de novas ferramentas de gestão e integração e o aumento da capacidade para suportar maiores volumes.

Administração experiente apoiada por acionistas institucionais. Contamos com uma administração profissional e altamente qualificada, com vasta experiência nos setores de seguro e de planos de saúde, assim como no setor financeiro. Acreditamos que nosso crescimento futuro está diretamente relacionado à nossa capacidade de continuar a atrair e a contratar os melhores profissionais. Em função disso, investimos recursos significativos na seleção de pessoas que compartilhem da nossa cultura voltada para o desempenho. Em 30 de setembro de 2007, nossa Administração detinha 36% de nosso capital social e outorgamos opções de compra de ações a 32 membros de nossa equipe administrativa, no intuito de alinhar os interesses de nossa alta equipe administrativa com os de nossos acionistas. Ainda, nossa Administração conta com o suporte da GP Investments, um fundo de *private equity* líder na América Latina, detendo um histórico de sucesso na implementação de uma cultura corporativa focada na meritocracia, no resultado e no controle de custos. Acreditamos que o acesso à vasta experiência de nossos acionistas nos deu o suporte necessário para nos tornarmos um dos líderes nos mercados em que atuamos.

Nossa Estratégia

Pretendemos implementar as seguintes estratégias, aprimorando nossas vantagens competitivas:

Consolidar ainda mais nossa posição nos mercados existentes. Acreditamos estar bem posicionados para aumentar nossa participação em nossos mercados, os quais são significativamente pouco explorados. Por exemplo, de acordo com a ANS, em junho de 2007, a taxa de penetração de planos de saúde e odontológicos no Brasil foi de, respectivamente, 20,3% e 4,4%. Acreditamos que existem boas oportunidades de crescimento em cada um de nossos mercados em virtude da crescente melhora das condições econômicas do Brasil, tais como aumento do consumo, maior disponibilidade de crédito, forte crescimento do PIB, taxas de inflação estáveis e taxas de juros em queda.

Expandir nossa base de beneficiários por meio de novos canais de distribuição. Temos como objetivo aumentar de forma significativa a base de beneficiários tanto no Segmento de Operação de Planos Odontológicos, quanto no Segmento de Assistência Especializada, por meio da expansão de nossos esforços de venda existentes e da utilização de novos canais de distribuição, tais como canais *business-to-business-to-consumer*, ou empresa-para-empresa-para-consumidor, os quais têm se mostrado muito eficientes neste segmento. Em decorrência disso, planejamos estabelecer parcerias comerciais com instituições financeiras, varejistas e operadoras de cartão de crédito, visando atrair um maior número de beneficiários.

Continuar obtendo eficiências operacionais. Em complemento à escala obtida a partir da integração de novos clientes e aquisições, utilizamos uma abordagem consistente e disciplinada para a identificação e retenção de eficiências operacionais como parte de nossa estratégia. Investimos tempo e recursos na padronização e automação de processos, otimização de canais de comunicação com beneficiários e nossas Redes, processamento automático de contas e aprimoramento contínuo. Continuaremos a transição de nossa comunicação com beneficiários e prestadores, passando de atendimento telefônico para troca de informações via Internet. Estamos atualmente implementando uma estratégia operacional "Lean Six Sigma", que consiste na utilização de uma série de técnicas focadas no aprimoramento de processos, garantindo a institucionalização das metodologias e ferramentas utilizadas. Como resultado de um contínuo aprimoramento da eficiência operacional, aumentamos nossas margens operacionais e ganhamos escala adicional, o que tornou nossa operação menos sensível aos volumes das operações.

Buscar aquisições no âmbito das atividades que exercemos. Os Segmentos em que atuamos são altamente fragmentados, com muitos participantes nacionais, regionais e locais no Brasil. De maneira ativa, detectamos, contatamos e avaliamos potenciais aquisições de negócios nos Segmentos em que atuamos, as quais possam fornecer, dentre outros benefícios, clientes adicionais e uma porta de entrada para novas localidades geográficas. Acreditamos que nossa experiente e disciplinada equipe administrativa, aliada à nossa plataforma operacional firmada em sistemas e processos escalonáveis, coloca-nos em uma ótima posição para participar da consolidação dos setores em que atuamos.

Buscar aquisições em novos ramos de atividades complementares. Também de maneira ativa detectamos, contatamos e avaliamos potenciais aquisições de novos negócios que são complementares aos nossos Segmentos. Em especial, buscamos negócios que nos permitam obter acesso a novas linhas de produtos ou serviços e a novas bases de clientes. Ao avaliarmos negócios complementares aos nossos, buscamos focar em serviços nos mercados de seguros e benefícios que apresentem sinergia comercial e operacional com os serviços que já prestamos, bem como um modelo de negócio semelhante - receitas recorrentes e previsíveis, plataforma operacional escalonável, perfil de risco limitado e pouca necessidade de investimentos em ativo imobilizado (*Capex*)."

Destinação de Recursos

Com base no Preço por Ação de R\$9,25, que é o ponto médio da faixa indicativa do Preço por Ação constante da capa do Prospecto Preliminar, os recursos líquidos a serem captados pela Companhia na Distribuição Primária são estimados em aproximadamente R\$493,9 milhões, após a dedução de comissões e despesas que se estima serem devidas no âmbito da Oferta, desconsiderando o exercício da Opção de Ações/GDSs Suplementares e da Opção de Ações/GDSs Adicionais.

A totalidade dos recursos líquidos recebidos pela Companhia com a Oferta Global será utilizada para o financiamento de suas atividades, conforme descrito abaixo.

Destinação	Valor (em R\$ milhões)	Percentual
Aquisição de participações societárias em outras sociedades que realizem atividades ou tenham finalidade social correlacionadas às atividades em que atuamos	469,2	95%
Outras finalidades corporativas relacionadas às necessidades do nosso Grupo ⁽¹⁾	24,7	5%
Total	493,9	100%

¹ Entende-se por "Outras finalidades corporativas" o tratamos especialmente dado aos investimentos em nossa equipe de vendas bem como de investimentos em tecnologia e no nosso parque de infra-estrutura, de forma a ampliar nossa capacidade operacional.

A destinação real dos recursos poderá divergir da estimativa acima em virtude de: (i) alterações nas condições dos mercados de atuação da Companhia; (ii) pelas diversas oportunidades de investimento identificadas pela Companhia; e (iii) além de diversos outros fatores que não precisáveis neste momento. O comportamento futuro destes mercados não pode ser determinado com precisão neste momento.

A Companhia não receberá recursos provenientes da venda de Ações e/ou GDSs por parte dos Acionistas Vendedores no âmbito da Distribuição Secundária.

Fatores de Risco

O investimento em Ações da Companhia envolve alto grau de risco. O investimento nas Ações é um investimento em renda variável, não sendo, portanto, adequado a investidores avessos aos riscos relacionados à volatilidade do mercado de capitais. Vide a seção "Fatores de Risco" do Prospecto Preliminar, que contém a descrição de certos riscos que atualmente a Companhia acredita que poderão afetá-la de maneira diversa, os quais estão indicados a seguir de forma resumida.

RISCOS RELACIONADOS AO NOSSO NEGÓCIO

Atuamos em mercados altamente fragmentados e enfrentamos uma concorrência acirrada com atuais e novos concorrentes, o que pode prejudicar nossa participação no mercado, nossa situação financeira e nossos resultados operacionais.

Eventual redução significativa na quantidade de nossos clientes pode prejudicar nossa situação financeira e nossos resultados operacionais.

Nossa receita e lucratividade podem diminuir caso nossos clientes percam participação de mercado para outros concorrentes que não utilizem nossos serviços em igual volume, ou caso, como resultado de fusão, nossos clientes sejam adquiridos por empresas que não sejam nossos clientes.

Esse material é meramente publicitário e as informações nele contidas não substituem a leitura atenta do Prospecto Preliminar.

Podemos não ser capazes de implementar nossa estratégia de expansão.

Regulamentações da ANS podem prejudicar nossa receita operacional.

Eventual mudança no sistema brasileiro de saúde pública pode prejudicar nossa receita operacional.

Eventual necessidade de aumento de nossas provisões técnicas para pagamento de eventos indenizáveis pode prejudicar nossos resultados operacionais.

É possível que não possamos cumprir integralmente nossa estratégia comercial.

É possível que não consigamos integrar com sucesso as operações das empresas que viermos a adquirir ou alcançar os benefícios que visamos com tais aquisições.

Nossas aquisições poderão estar sujeitas à aprovação do CADE e estão sujeitas à aprovação prévia da ANS, o que poderá resultar em atrasos e em despesas não esperadas, podendo prejudicar substancialmente nossos resultados operacionais.

Caso venhamos a incorrer em passivos substanciais em decorrência da aquisição de empresas, nossos resultados operacionais podem ser prejudicados.

É possível que não consigamos contratar os serviços de membros de nossa equipe administrativa sênior e empregados qualificados.

O órgão regulador brasileiro referente a seguros privados pode futuramente classificar os serviços de assistência especializada como seguro, o que poderia prejudicar nossos resultados operacionais.

Interrupções nas operações de nosso escritório central ou nos sistemas de computador lá localizados podem prejudicar substancialmente nossas operações e situação financeira.

A rescisão de nossas licenças de software poderá prejudicar substancialmente nossas operações e nossa situação financeira.

Eventuais decisões desfavoráveis em processos judiciais ou administrativos, inclusive litígios referentes a responsabilidade profissional, podem nos prejudicar.

Leis e regulamentação sobre sigilo podem aumentar o custo de nosso negócio, limitar os serviços que oferecemos ou criar um risco de responsabilidade.

Nosso Segmento de Administração de Planos de Saúde pode estar sujeito a riscos de créditos devido à potencial incapacidade de nossos clientes em pagarem as despesas incorridas em nossa Rede Credenciada de prestadores de serviços.

RISCOS REFERENTES AO BRASIL

O governo brasileiro exerceu, e continua exercendo, influência considerável sobre a economia brasileira. Esse fator, aliado à conjuntura econômica e política do Brasil, pode nos prejudicar.

A inflação, assim como as medidas governamentais para contê-la, poderão prejudicar a economia brasileira, o mercado brasileiro de valores mobiliários, nosso negócio e os preços de mercado de nossas ações ordinárias e GDSs.

Aumentos nas taxas de juros poderão prejudicar a economia brasileira, o nosso negócio e o preço de mercado de nossas ações ordinárias e GDSs.

Eventual instabilidade nas taxas de câmbio poderá prejudicar o preço de mercado de nossas ações ordinárias e GDSs.

Alterações das leis tributárias poderão resultar em um aumento de nossa carga tributária, prejudicando nossa lucratividade.

Restrições sobre a saída de capital do País poderão prejudicar nossa capacidade de receber dividendos e distribuições sobre nossas ações ordinárias e GDSs, ou de receber o provento das vendas de nossas ações e GDSs.

RISCOS RELACIONADOS ÀS NOSSAS AÇÕES E GDSs

Determinados acontecimentos e a percepção de riscos de outros países, sobretudo países de mercado emergente, poderão afetar os preços de mercado das Ações e GDSs.

Um mercado ativo e líquido para nossas ações ordinárias poderá não se desenvolver, limitando, assim, a possibilidade de venda de nossas ações ordinárias ou GDSs.

Vendas efetivas ou esperadas de uma quantidade relevante de ações ordinárias, no futuro, poderão gerar uma diminuição nos preços das ações ordinárias ou GDSs.

O valor econômico do investimento feito pelo potencial investidor poderá ser diluído.

Os detentores de nossas ações ordinárias ou GDSs poderão não receber dividendos ou juros sobre capital próprio.

Após a presente Oferta, nossa Companhia estará sujeita a Controle Difuso, o que poderá nos tornar suscetíveis à realização de alianças entre acionistas, a conflitos entre acionistas e a outros eventos semelhantes.

Nosso Estatuto Social contém uma disposição que poderá impedir que terceiro adquira nossas ações ordinárias, ou que poderá impedir ou adiar operações que possam ser de interesse para o potencial investidor.

Risco de má formação do Preço por Ação e/ou de liquidez das Ações no mercado secundário.

Caso o volume final de Ações destinado à Oferta Não-Institucional seja substancial, há risco de má formação do Preço por Ação.

Informações Adicionais

Os investidores deverão ler o Prospecto Preliminar disponibilizado no dia 4 de dezembro de 2007, nos sites e endereços indicados abaixo, antes de tomar suas decisões de investimento: (a) **Companhia**, Alameda Tocantins, 525, Sala 8, Barueri (<http://www.tempopar.com.br/ri>); (b) **Coordenadores da Oferta Brasileira** – (i) **Banco UBS Pactual S.A.**, Avenida Brigadeiro Faria Lima, 3.729, 8º a 10º andares, CEP 04538-133, São Paulo, SP (http://www.ubs.com/1/p/ubslatinamerica/capital_markets.html); e (ii) **Unibanco – União de**

Esse material é meramente publicitário e as informações nele contidas não substituem a leitura atenta do Prospecto Preliminar.

Bancos Brasileiros S.A., Avenida Eusébio Matoso, 891, 20º andar, São Paulo — SP (<http://www.unibanco.com.br/prospectos>); (c) **Coordenadores Contratados** – (i) **Banco Santander S.A.**, Rua Amador Bueno, 474, São Paulo — SP (<http://www.superbroker.com.br>); e (ii) **Ágora Corretora de Títulos e Valores Mobiliários S.A.**, Praia de Botafogo, 300, 6º andar, Rio de Janeiro — RJ (<http://www.agorainvest.com.br>); (d) **Companhia Brasileira de Liquidação e Custódia** – **CBLC**, Rua XV de Novembro, 275, CEP 01013-001, São Paulo, SP (<http://www.cbcl.com.br>– neste site acessar “Ofertas Públicas” – Tempo Participações S.A.); e (e) **Bolsa de Valores de São Paulo S.A. – BVSP**, Rua XV de Novembro, 275, CEP 01013-001, São Paulo, SP (<http://www.bovespa.com.br>– neste site acessar “Empresa” — Para Investidores — Empresas Listadas —Tempo Participação S.A.); e (f) **Comissão de Valores Mobiliários – CVM**, Rua Sete de Setembro, 111, 5º andar, CEP 20159-900, Rio de Janeiro, RJ, e Rua Cincinato Braga nº 340, 2º, 3º e 4º andares, CEP 01333-010, São Paulo, SP (<http://www.cvm.gov.br> – neste site acessar “Acesso Rápido – Ofertas em Análise – Ações – Tempo Participações S.A.”).

Maiores informações sobre a Oferta Global, incluindo o procedimento de reserva, poderão ser obtidas com os Coordenadores da Oferta Brasileira e Coordenadores Contratados nos endereços e páginas da rede mundial de computadores acima mencionados e, no caso de Investidores Não-Institucionais, também com as Corretoras Consorciadas. Informações adicionais sobre as Corretoras Consorciadas poderão ser obtidas na página da rede mundial de computadores da CBLC (www.cbcl.com.br). Ademais, maiores informações sobre a Oferta Global poderão ser obtidas com a CVM nos endereços e página da rede mundial de computadores acima mencionados.

Este material publicitário não constitui uma oferta de venda das Ações/GDSs nos Estados Unidos da América ou em qualquer outra jurisdição em que a venda seja proibida. As Ações/GDSs não poderão ser ofertadas, subscritas ou vendidas nos Estados Unidos da América sem que haja registro ou isenção de registro nos termos do *Securities Act*. Exceto pelos registros da Oferta Brasileira perante a CVM, a Companhia e os Acionistas Vendedores não pretendem realizar nenhum registro da Oferta Global ou das Ações/GDSs nos Estados Unidos da América e nem em qualquer agência ou órgão regulador do mercado de capitais de qualquer outro país.

O investimento em ações representa um investimento de risco, posto que é um investimento em renda variável e, assim, os investidores que pretendam investir nas Ações no âmbito da Oferta Global estão sujeitos a diversos riscos, inclusive aqueles relacionados com a volatilidade do mercado de capitais, a liquidez das Ações e a oscilação de suas cotações em bolsa, e, portanto, poderão perder uma parcela ou a totalidade de seu eventual investimento. Ainda assim, não há nenhuma classe ou categoria de investidor residente e domiciliado no Brasil que esteja proibida por lei de adquirir as Ações.

Nos termos da Instrução CVM 400, a Companhia, os Acionistas Vendedores e o Coordenador Líder apresentaram o pedido de registro da Oferta Brasileira na CVM, em 24 de outubro de 2007, estando tal pedido de registro sujeito à prévia aprovação da CVM.

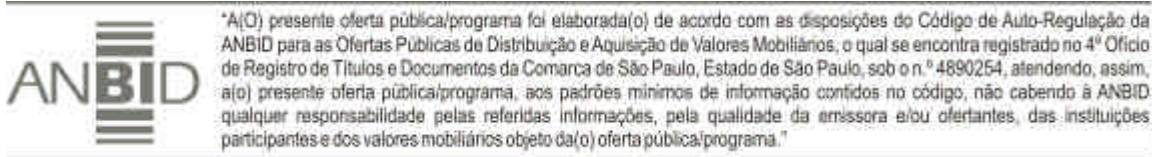
O Prospecto Preliminar contém informações adicionais e complementares a este material publicitário e sua leitura possibilita uma análise detalhada dos termos e condições da Oferta e dos riscos a ela inerentes.

Os Coordenadores da Oferta Brasileira recomendam que os Investidores Não-Institucionais interessados na realização do Pedido de Reserva leiam, atenta e cuidadosamente, os termos e condições estipulados nos respectivos Pedidos de Reserva, especialmente os procedimentos para subscrição/pagamento do Preço por Ação e à liquidação da Oferta Global, bem como as informações constantes do Prospecto Preliminar.

Esse material é meramente publicitário e as informações nele contidas não substituem a leitura atenta do Prospecto Preliminar.

LEIA O PROSPECTO ANTES DE ACEITAR A OFERTA.

O registro da presente Oferta não implica, por parte da CVM, garantia de veracidade das informações prestadas ou em julgamento sobre a qualidade da Companhia, bem como sobre as Ações a serem distribuídas.



São Paulo, 11 de dezembro de 2007

Coordenadores da Oferta Brasileira e Joint Bookrunners

Coordenador Líder e Sole Global Coordinator



Coordenadores Contratados

**CORRETORAS CONSORCIADAS**

[INSERIR LOGO]

[INSERIR LOGO]