



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T05
GOL
10 de maio de 2005**

GOL

Linhas aéreas inteligentes

Operadora:

Sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes para a discussão dos resultados referentes ao primeiro trimestre de 2005. Estão presentes Constantino de Oliveira Junior, Presidente, e Richard Lark, Vice-Presidente Financeiro.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos Senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo apresentados, simultaneamente, pela internet no endereço www.voegol.com.br. Nesse endereço pode ser encontrada a respectiva apresentação para download, na plataforma do webcast, seção relações com os investidores.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da GOL, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois 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 o desempenho futuro da GOL e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Constantino de Oliveira Junior, Presidente da GOL, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Oliveira, pode prosseguir.

Constantino Oliveira Jr.:

Obrigado. Em primeiro lugar, eu gostaria de agradecer a todos por participarem da teleconferência de resultados da GOL referente ao 1T05. Neste trimestre nós reafirmamos nosso “ciclo virtuoso”, exibido na **tela #2**, o qual gera as condições necessárias para a popularização do transporte aéreo. O realinhamento de tarifas anunciado em março é um exemplo do comprometimento da GOL com a sua estratégia de baixo custo baixa tarifa, o que proporciona altos índices de ocupação e conseqüente crescimento nos lucros.

Indo para a **tela #3**, intitulada “Destaques”. O primeiro trimestre de 2005 foi mais um período de crescimento lucrativo para a GOL. Nosso lucro líquido no trimestre cresceu 45% de R\$ 90,7 milhões para R\$ 131,1 milhões, em US GAAP. A GOL manteve margens operacionais estáveis, apesar do aumento nos custos com combustível, devido ao

nosso foco em baixos custos e alta produtividade, e gestão inteligente da receita. A GOL continua sendo líder com os menores custos no mercado brasileiro e uma referência mundial na indústria de aviação civil.

O acréscimo de três novas aeronaves à frota, 88 novas frequências de voo e duas novas bases nos três primeiros meses de 2005 contribuíram para um aumento da nossa capacidade operacional em 27%. Esta maior capacidade combinada com o aumento de 1,4 pontos na taxa de ocupação contribuiu para um aumento de 30% nos RPKs, resultando numa maior participação de mercado para a GOL de aproximadamente 26% no final do 1T05.

Agora eu vou passar a palavra ao nosso Vice-Presidente Financeiro, Richard Lark, que irá concluir mais detalhadamente o desempenho financeiro e operacional do trimestre. Richard, por favor.

Richard Lark:

Obrigado Junior, e bom dia a todos. Vamos passar agora para a **tela #4** da apresentação.

No 1T05 nossa receita líquida cresceu 36% para R\$589 milhões, enquanto os passageiros-quilômetros transportados aumentaram 29,7%, para 2 bilhões. A GOL aumentou sua produtividade, em vista de uma maior taxa de ocupação e índice de utilização das aeronaves, que foi de 73,4% e 14 horas/blocos respectivamente.

Além do maior volume, também apresentamos um saudável quadro de *yields* durante o trimestre. As tarifas médias aumentaram 4%. O *yield*, que representa a receita por passageiro-quilômetro transportado cresceu 5%, para 29,4 centavos de Real, atestando a eficiência de nosso processo de gerenciamento de *yield*. Os aumentos nos preços de combustíveis foram mitigados pelo nosso programa de *hedge* de combustível e a nossa gestão inteligente da receita. A receita por assento-quilômetro oferecido, o nosso RASK, aumentou 7% para 22 centavos de Real.

Passando para a **tela #5**, podemos observar a expansão da nossa capacidade sobre o último trimestre de 2004. Comparado com o mesmo trimestre do ano anterior, quer dizer, comparando o 1T04 para o 1T05, a nossa capacidade foi expandida em 27% em termos de volume de ASKs. Em relação ao 4T04, três novas aeronaves foram adicionadas à frota, 88 novas frequências e dois novos destinos: João Pessoa e Petrolina, foram inaugurados, além da transferência dos vôos de Pampulha, em Belo Horizonte, para o aeroporto de Confins, em Belo Horizonte. As novas aeronaves adicionadas terão grande importância no crescimento das receitas no curto prazo.

Vocês podem ver a comparação “ano a ano” de nossos resultados operacionais na **tela #6**. Um crescimento de 7% no RASK e a expansão de 27% nos assentos-quilômetro oferecidos contribuiu para o aumento de 26% do EBITDAR sobre o mesmo período de 2004, alcançando

R\$236 milhões no 1T05, representando uma margem EBITDAR de 40%.

O custo operacional por assento quilômetro oferecido, o nosso CASK, cresceu 9%, ou 1,2 centavos de Real para 15,1 centavos, com os custos com combustíveis representando 82% do total deste aumento. Nosso programa de *hedge* de combustível aliado à nossa frota eficiente em termos de consumo de combustível e política tarifária tem compensado o aumento nos preços do combustível.

Desde o 1T05, os resultados financeiros do programa de *hedge* de combustíveis vêm sendo contabilizados como um item operacional, em conformidade com a norma SFAS 133. Essa prática contábil permite uma melhor comparação de nossas despesas operacionais com nossos pares globais. Para o 2T05, a GOL realizou um *hedge* de aproximadamente 60% de sua exposição aos preços de combustíveis no curto prazo.

Nosso CASK sem os combustíveis, atingiu 9,7 centavos de Real, com aumento de 2,4%, refletindo o ajuste de 5,8% nos salários feito no 4T04, expansão da frota e do quadro de funcionários, aumento de 14% nas tarifas médias de pouso e a intensificação de nossas ações de marketing, parcialmente compensado pela valorização do Real em 8% no período.

Estes foram os principais impactos em nossas despesas. Uma abertura mais detalhada e maiores explicações sobre nossas despesas podem ser encontradas em nosso Release de resultados, que vocês já receberam, e que pode também ser acessado em nosso website – www.voegol.com.br.

Na próxima tela, **tela #7**, exibimos as tendências de nosso lucro líquido. Durante o primeiro trimestre de 2005, o lucro líquido foi de R\$131 milhões, representando uma margem líquida de 22%, maior que a de 21% registrada no mesmo trimestre do ano anterior.

Explicando as principais diferenças, os custos com combustíveis cresceram em R\$53 milhões, quando comparados com o 1T04. Nosso lucro líquido no 1T05 também foi impactado pelo crescimento de R\$28 milhões em outras despesas operacionais, R\$23 milhões nas despesas com pessoal e pelo aumento de R\$18 milhões nas despesas comerciais. Um nível mais elevado de reservas de vôos também contribuiu para um aumento nas despesas comerciais, dado que as comissões sobre as vendas são pagas com base em receitas futuras, as quais são contabilizadas no momento em que o passageiro voa.

Parte do aumento nas despesas com pessoal é explicado pela provisão de R\$4,5 milhões a título de PPR, nosso Programa de Participação nos Resultados dos funcionários, além do aumento de 40% no número de funcionários efetivos. A partir do 1T05 passamos a provisionar mensalmente as despesas futuras com o nosso PPR, e essa prática

também facilita uma melhor comparação com nossos pares globais. O aumento nos custos foi parcialmente compensado pela receita financeira adicional de R\$21,7 milhões, em vista do maior saldo em caixa.

No 1T05, o lucro por ação foi de R\$0,70 ou de US\$0,52 por ADS.

Passando para a **tela #8** temos a performance relativa da GOL nos mercados de capitais. No ano de 2005 até sexta-feira passada, nosso ADS mostrou uma rentabilidade 28% maior que a apresentada pelo Índice de Companhias Aéreas da American Stock Exchange, bem como 2% maior que a valorização das ações de seus pares no setor de aviação de baixo custo. Nossa ação local teve um desempenho 6% menor do que o apresentado pelo índice Bovespa no mesmo período. Até agora, em 2005, nosso volume médio diário de negociações na bolsa de NY atingiu US\$8 milhões por dia e nossa média de negociações na bolsa de São Paulo atingiu R\$2 milhões por dia. Esperamos um aumento na liquidez nas ações de GOL depois da recente oferta de ações.

Na **tela #9**, observem que nossos resultados continuam sendo referência no setor global de companhias aéreas. Apesar de nossa taxa superior de crescimento, que é uma das maiores e mais elevadas do setor no mundo, nossas ações continuam sendo negociadas com desconto em relação a nossos pares.

A **tela #10** da apresentação exhibe nosso plano de frota revisado para os próximos cinco anos. Nós aumentamos recentemente o tamanho de nossa frota, com base na nossa necessidade crescente por ASKs de forma a atender a demanda, além do número maior de destinos que nós estaremos oferecendo de forma lucrativa. Em abril, a GOL recebeu autorizações do DAC para operar 62 novas frequências de vôo no 2T05, incluindo 12 novas frequências entre Congonhas e Santos Dumont. A adição de aeronaves Boeing 737 à frota, 3 durante o 1T05, 6 no 2T05 e 4 no segundo semestre de 2005, permitirá um crescimento de 50% na capacidade de assentos da GOL. Até o final de 2005, teremos 40 aeronaves modelo 737 em operação. Até o final de 2009, planejamos contar com uma frota de 70 aeronaves, composta principalmente pelo modelo 737-800 NG, permitindo uma taxa média de crescimento anual nos assentos de 24% ao longo dos próximos 5 anos. No 1T05 exercemos mais quatro opções de compra de aeronaves 737-800 NG, aumentando o número de pedidos firmes para trinta aeronaves a serem entregues entre 2006 e 2009.

Na **tela #11** apresentamos nosso *guidance* atualizado para o exercício de 2005. Com base no aumento de crescimento de capacidade para 2005, e em um cenário de alta demanda do transporte aéreo no Brasil, motivado pelos sólidos fundamentos da economia brasileira, a GOL aumentou seu *guidance* para receita líquida, margem operacional e lucro por ação. Passos importantes têm sido tomados de forma a expandir nosso negócio, não somente no mercado brasileiro, mas

também na América do Sul. Nossa implementação bem sucedida do modelo de baixo custo, baixa tarifa nos vôos entre Brasil e Argentina é comprovada por altas taxas de ocupação em nossos vôos diários para Buenos Aires. Além disso, iniciaremos vôos regulares no mês que vem para um novo destino internacional: Santa Cruz de La Sierra, na Bolívia, e planejamos iniciar serviços para o Uruguai e Paraguai até o final do ano de 2005.

Esperamos encerrar 2005 com uma receita líquida de R\$ 3,0 bilhões, 53% superior à receita líquida real em todo o exercício de 2004, e lucro por ação entre R\$ 2,85 e R\$ 3,15 por ação, representando um crescimento médio do LPA de quase 40%. Também estimamos apresentar uma margem EBITDAR na faixa entre 38% e 40% e uma margem operacional na faixa entre 27% e 29%. Além disso, uma maior diluição dos custos fixos por ASK será possível através da incorporação de um maior percentual de aeronaves Boeing 737-800 NG em nossa frota.

Em março de 2005, nosso Conselho de Administração decidiu proceder com uma oferta de ações para alcançar vários objetivos financeiros. Agora vou passar a palavra para o Júnior, que irá falar sobre nossa recente Oferta Global de Ações.

Constantino Oliveira Jr.:

Obrigado, Richard. Na tela de nossa apresentação, **tela #12**, nós gostaríamos de usar dois minutos da atenção de vocês para revisar essa recente Oferta Global de Ações, que foi precificada em 27 de abril de 2005, com liquidação no dia 3 de maio de 2005. Precificamos a oferta a um preço de R\$35,12 por ação PN, ou US\$27,88 por ADS, representando um desconto de 0% sobre a última venda na bolsa de Nova Iorque, NYSE, e um prêmio de 1,8% sobre a última venda na Bovespa.

Um objetivo importante foi financiar as necessidades futuras da empresa, e na oferta a GOL captou US\$103 milhões, líquido de comissões, através da venda de 7,7 milhões de ações preferenciais, ou 3,9 milhões de ADS. A GOL agora tem uma base muito sólida para necessidades futuras de estrutura de capital.

Outro objetivo foi facilitar uma saída organizada da participação da AIG Capital Partners, tendo a oferta viabilizado a monetização de 9,2 milhões de ações preferenciais, ou 4,6 milhões de ADS, da AIG. Os US\$15 milhões ainda em mãos da AIG, ou seja, 0,5% do total de ações, agora está incluído no *free float*.

Outro objetivo importante da oferta foi aumentar o *free float* para um mínimo de 25% do total das ações, que era de 17,6% antes da oferta. Após esta oferta, as ações em circulação no mercado passaram a representar 26,1% da composição acionária, preenchendo o requisito do Novo Mercado da Bovespa que exige um *free float* mínimo de 25% para uma empresa Nível 2.

Finalmente, um outro objetivo importante foi diversificar nossa base de acionistas, e atrair capital de novos investidores institucionais, incluindo fundos globais de aviação, mercados emergentes, Brasil e América Latina, assim como pessoas físicas. Investidores internacionais em ADSs representaram 76% da colocação total e investidores locais em PNs os 24% restantes. Investidores institucionais representaram 85% da oferta total, e mais que a metade destes 85% foi representado por novos investidores em ações da GOL. Também diversificamos os tipos de fundos que possuem ações da GOL, como pode ser observado nessa tela. A soma destes objetivos foi alcançada com uma diluição mínima de 3% para os acionistas existentes.

Agora que concluímos essa breve apresentação, gostaríamos de agradecer a sua atenção e passar para a sessão de perguntas e respostas, durante a qual teremos o maior prazer em responder quaisquer dúvidas dos senhores e senhoras.

Operadora:

Iniciaremos agora a seção de perguntas e respostas. Caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar *1.

Se a qualquer momento sua pergunta for respondida, você pode sair da fila digitando a tecla #. As perguntas serão atendidas na ordem em que são recebidas. Solicitamos a gentileza de tirarem o fone do gancho ao efetuarem a pergunta. Dessa forma, uma ótima qualidade de som pode ser oferecida.

O Sr. Carlos Albano, do Unibanco, gostaria de fazer uma pergunta.

Carlos Albano:

Bom dia a todos. Richard, eu queria entender um pouquinho melhor, só confirmar uma coisa, o *hedge* combustível agora você está jogando então na linha de custo, e isso vai continuar sendo feito nos próximos trimestres, e eu queria saber se você pode dar uma idéia de quanto foi o impacto do *hedge* nessa linha, nesse trimestre.

Richard Lark:

A gente não abre os resultados individuais de nossos programas de *hedge* que foram no passado contabilizados como receita/despesa financeira. Nossos *hedges* vêm sendo efetivos em mitigar os aumentos de combustível, desde o começo do nosso programa de *hedge*, e essa mudança para aderir a FAZ 133 foi feita para permitir a comparação de nossas despesas operacionais com nossos pares como Southwest, Jet Blue e RyanAir.

Esses resultados estavam sendo contabilizados na receita de despesa financeira, e estavam sendo dentro da margem lucro líquido. Agora eles passam a ser dentro da margem operacional, onde vocês vão perceber uma menor volatilidade, de forma geral. Agora, referente aos resultados do 1T05, eu posso falar que eles cobriram mais que 100% do aumento de combustível comparado com o 4T04, lembrando que os prazos, os tenors de nosso *hedge* são de curto prazo, de 60 a 90 dias e são feitos para cobrir o *gap* nosso em um aumento de custo devido a combustível, devido a uma mudança no dólar, e nossa capacidade de trabalhar nas

tarifas para compensar esse efeito lá no RASK. Então, curto prazo *hedge*, longo prazo, RASK. E no 1T05 eles compensaram mais do que 100% do aumento de combustível do 4T para o 1T, quer dizer, geraram ganhos que estão dentro desse número.

A gente não vai abrir esses números porque é importante, essas atividades de *hedge* são feitas para mitigar o risco do preço e o tenor de nossos *hedges* é feito para cobrir o *lag*, e agora vocês vão ver os resultados na margem operacional, e não somente na margem do lucro líquido.

Carlos Albano:

E despesa operacional e publicidade, também tiveram um desempenho bom nesse trimestre, caiu, vocês colocaram lá que era por causa de comissão para agências de viagem. Foi só isso, teve algum outro efeito? Como é que pode ter isso no 2T, se deve aumentar essa parte de despesa com a base nova lá em Santa Cruz de la Sierra?

Richard Lark:

Não tem grandes despesas relacionadas com a Bolívia. Nós estamos conseguindo também aumentar sempre as nossas vendas feitas diretamente para o consumidor, sem a intermediação do agente de viagens, e conseguimos uma pequena redução nas comissões das agências também no primeiro trimestre versus o ano anterior. São efeitos gradativos, e ao longo dos próximos anos podemos esperar um aumento nas vendas B2C puro, que hoje estão na faixa de 30%. E também podemos esperar reduções contínuas gradativamente na parte de custos de distribuição, principalmente comissões para agentes de viagens.

Mas é importante lembrar que 80% das vendas da GOL são feitas em nosso site, as passagens são vendidas no site. Perto de 70% dessas vendas de passagens têm uma agência de viagens entre o passageiro final e a GOL, mas feito na nossa plataforma de Internet, então você pode enxergar a GOL como uma das empresas, quer dizer, nós temos quase 6 mil agentes de vendas que trabalham na forma de comissão variável, que não é uma coisa necessariamente negativa.

Essa é uma venda altamente rentável para nós, mesmo pagando comissões, porém nós temos planos de aumentar a parte da venda feita diretamente para o consumidor e também continuar trabalhando em formas mais inteligentes de trabalhar a parte de comissão.

Carlos Albano:

O yield também teve uma queda forte nesse 1T, que já era esperado, mas em função de sazonalidade, até onde eu entendo, e não deve ter tido um impacto muito grande dessa nova política tarifária. Como é que o yield deve ser impactado por essa política tarifária no 2T?

Richard Lark:

Primeiro, o yield não caiu, o yield subiu em relação ao ano passado, não sei se você está se referindo...

Carlos Albano:

Não, é que eu estou falando em relação ao 4T. Mas tudo bem, então é isso mesmo.

Richard Lark:

Sim, você tem que lembrar que nós temos bastante sazonalidade no nosso negócio, o que afeta tanto o *load factor*, mas também os *yields* são sazonais. Por exemplo, o 2T05 é o trimestre mais fraco na indústria em termos de demanda e esse repercute em menores *load factors* e menores *yields*.

Mas em termos do *yield*, quer dizer, nós tivemos um realinhamento tarifário no começo de março para menor, mas levando o mês de março como exemplo o aumento de *load factor* mais que compensou a redução de *yield* e tivemos um leve aumento do RASK. Acho que em termos de futuro em 2005 podemos esperar um RASK, igual ou um pouco maior do que no passado.

Operadora:

Senhores, queiram permanecer conectados. A teleconferência retornará dentro de alguns instantes

Richard Lark:

Conseguimos responder a sua última pergunta, Albano?

Bom, então a gente vai para a próxima pergunta.

Operadora:

Por favor, Sr. Carlos Albano, pode prosseguir.

Carlos Albano:

Obrigado. Só mais duas perguntas para o Júnior, você está me ouvindo bem aí?

Constantino Oliveira Jr.:

Estou te ouvindo bem.

Carlos Albano:

Vocês colocaram mais duas frequências na ponte-aérea, eu queria saber se essas frequências a mais são aquelas da época em que a Vasp tinha saído e se tem espaço para colocar novas frequências na ponte-aérea.

Constantino Oliveira Jr.:

Albano, essas questões eu não posso te afirmar porque elas são da época das bases da VASP. Elas não estão disponíveis nesse momento, na verdade a oferta da ponte aérea cresceu bastante com o fim do code-share, a Varig aumentou a oferta, a GOL aumentou a oferta, a TAM também aumentou a oferta, acho que um pouco também em função do fim do code share, alguns vôos foram remanejados.

Hoje, além desses *slots*, quer dizer, nós anunciamos aqui 62 novas frequências no 2T, grande parte dessas frequências exatamente usando *slots* em Congonhas, que é o aeroporto que tem a maior restrição.

Mas relativo à ponte-aérea, a ligação entre Congonhas e Santos Dumont realmente são só essas 12, inicialmente previstas. Quer dizer, eu falo "só", mas na verdade vai nos dar condições de oferecer entre Congonhas e Santos Dumont a partir de agora, ou desde segunda-feira, 24 vôos diários em cada sentido, ou seja, é um serviço bastante adequado, mesmo para o padrão de passageiros mais exigentes.

E além das opções de vôo que nós oferecemos entre Congonhas e

Galeão e entre Guarulhos e Galeão, quer dizer, entre São Paulo e Rio de Janeiro nós vamos agora para 34 vôos mais ou menos por dia. E o nosso crescimento em Congonhas, os outros slots serão utilizados para melhor balancear outros destinos, como por exemplo, Goiânia, Belo Horizonte, Curitiba, alguns outros destinos, Brasília, que nós temos também como prioridade balancear melhor, ou seja, oferecer uma melhor tabela de vôos durante o dia.

Carlos Albano:

Uma outra pergunta, Junior. O DAC teve aquele problema, não aprovou aquela rota para São José do Rio Preto. Eu queria só entender se foi isso mesmo que aconteceu e com essa forte expansão que vocês estão prevendo para a frota até o final do ano, se teria algum problema com o DAC para conseguir autorização para entrar com essas novas aeronaves.

Constantino Oliveira Jr.:

É importante colocar, Albano, o seguinte. As 36 aeronaves já estão autorizadas, as frequências também, o que aconteceu no caso específico de São José, eu não gostaria de generalizar porque é um destino dentro dos 42 que nós já colocamos em operação que o DAC teve o cuidado de observar, o mercado de São José, por exemplo, é um mercado que está oscilando bastante, e talvez dentro dos critérios do DAC essa oscilação não deu ainda a segurança de que seria melhor aumentar a oferta naquele mercado nesse momento.

O que não quer dizer, por exemplo, que a aeronave que ele ia operar em São José do Rio Preto não esteja em operações, essa aeronave hoje está voando, nós estamos buscando uma alternativa para ela, para aumentar a utilização de área, ela só não está passando por São José do Rio Preto. Ou seja, nós temos os aviões efetivamente produzindo ao mercado que nós não iniciamos a operação, mas não quer dizer que o DAC tenha negado as rotas ou a entrada de certas aeronaves em operação, por exemplo. Ele simplesmente restringiu, ou deixou para um segundo momento a avaliação São José do Rio Preto porque ele não tinha convicção de que seria saudável para aquele mercado o aumento de oferta nesse momento.

Mas respondendo objetivamente a sua pergunta, eu não acredito que a gente deve estender esse problema de São José do Rio Preto para o restante dos nossos pedidos, até porque todos eles têm um embasamento técnico, nós atingimos determinados parâmetros de ocupação, de utilização de frota e de rentabilidade, e em cima disso nós fazemos nossos pedidos. Eu gostaria de isolar o problema de São José do Rio Preto.

Operadora:

Lembramos que, para fazer perguntas, basta digitar *1.

A Sra. Daniela Bretthauer, do Santander, gostaria de fazer uma pergunta.

Daniela Bretthauer:

Bom, boa tarde novamente. Eu gostaria de fazer uma pergunta para o Richard. Com relação àquele empréstimo do BNDES, já tem alguma

indicação para passar para a gente em relação a *guidance*, quanto que vai ser esse empréstimo, quais as taxas?

Richard Lark:

A GOL ainda tem que submeter os investimentos para encaixar dentro dessa linha de crédito, mas eu imagino que não deve passar mais do que na faixa de R\$40 milhões a R\$45 milhões em 2005 e as taxas não estão fechadas ainda mas geralmente são na faixa de TJLP mais 2% ou 3%, por aí.

Daniela Bretthauer:

Com relação ao seu *hedge*, de como estima para o 2T que você comentou no Press Release que está em torno de 60%, você poderia dar uma indicação para a gente de a que nível você está hedgeado?

Richard Lark:

Eu gostaria de não responder a sua pergunta porque o fato, como eu comentei antes, é que nós sempre estamos mantendo um alto nível de *hedge* a curto prazo para cobrir o *lag* entre um aumento de custo e nossa capacidade de trabalhar o RASK para manter nossa margem operacional. E historicamente a gente tem conseguido manter a estabilidade de nossas margens operacionais. É muito mais importante para uma empresa que está fazendo *hedges* de muito longo prazo. Divulgamos níveis de hedgeamento, porque você pode ter uma variação.

Mas nosso *exposure* de combustível é grande, e nós geralmente operamos entre 50% e 100% hedgeado curto prazo às taxas correntes. E fazemos rolagens dos *hedges* com *hedges* de curto prazo. Então geralmente acompanhamos as taxas correntes porque são *hedges* feitos não mais que 90 dias na frente. Então assim você pode imaginar que usamos vários instrumentos, mas nossos *hedges* hoje são feitos com taxas entre US\$45 e US\$52. Mas não importa o preço de nosso barril que está hedgeado, porque esses *hedges* lá estão só para cobrir o *gap*, para onde a gente trabalha médio prazo, longo prazo, que está na parte de *yield management*. Nossos *yields* tem uma correlação de 80% com o preço do combustível, 80% com o dólar, indicando a nossa capacidade de trabalhar.

No *pricing power*, 70% de nossos clientes são negócios, então é importante lembrar o contexto em que a GOL faz os *hedges*. É muito comum em mercados onde não tem *pricing power*, observar que fazem *hedges* de um ano, dois anos, até três anos. E não é o que a gente faz aqui na GOL.

Daniela Bretthauer:

Obrigada pela resposta bastante complexa. Com relação à decisão de vocês de começar a colocar então os ganhos, o resultado do *hedge* na parte operacional, eu gostaria de fazer um pedido. Se você teria como *restate* seus demonstrativos financeiros, para que a gente pudesse fazer os comentários então daqui para frente comparáveis. Porque pode acontecer daqui para frente, vamos supor, se no 2T você tiver também um ganho bom com o *hedge*, da margem operacional ou EBTIDAR que a gente estaria falando, não vai ser comparável com a margem do mesmo trimestre do ano passado.

Então acho que vai ficar bem distorcido fazer os *comps* daqui para frente se você não passar para a gente o 2004 *restated* para essa mesma classificação. Isso é só uma sugestão.

Richard Lark:

Primeiro, Daniela, você não pode fazer isso porque o tratamento de FAS 133 passa por um processo de qualificação para que essas despesas tanto no *ex-ante* quanto no *ex-post* são tratadas como efetivas, e é possível contabilizar seguindo as regras de FAS 133 nas despesas operacionais. E não é possível fazer isso de uma forma retroativa.

Mas vou falar de novo, é muito importante lembrar assim que a carteira de *hedge* é bem curto prazo, nós sempre estamos operando com um alto nível grau de *hedge* a curto prazo e nós sempre estamos acompanhando as tendências de WTI e dólar.

Quer dizer, até agora tem sido isso e eu não imagino que vá mudar no curto prazo essa estratégia. Então eu recomendo que vocês até esqueçam e ignorem os efeitos, os ganhos ou perdas de *hedge* desse resultado porque são feitos de uma forma bem curto prazo 1, e 2, tem um efeito de reduzir o valor utilizado de margem operacional, mas o que é mais importante na estabilidade das margens operacionais é o trabalho feito no *revenue management*, no *yield management*, onde a gente trabalha nas tarifas de uma forma inteligente para maximizar a nossa receita. E lá é onde estamos conseguindo no longo prazo manter nossa margem operacional.

É muito importante porque é muito fácil focar muito na parte do *hedge*, dos preços, etc., mas não vai fazer muita diferença. Eles têm uma cobertura bem curto prazo contra um choque de combustível.

Se fosse o caso, que tenha um choque muito grande, um ganho muito grande, extraordinário, nós vamos abrir no futuro mas também se temos um ganho muito grande ele não vai ficar contabilizado na despesa operacional se não é efetivo. E para ser efetivo, para ser FAS 133, tem que chegar à faixa de 80% a 120%, quer dizer, comparando o ganho ou perda financeiro versus o ganho ou perda operacional.

Se ele não fica efetivo, ele vai ficar na despesa financeira, mas se fosse muito grande você pode contar: a gente vai abrir e explicar. E hoje a gente acha que não vale a pena fazer isso.

Daniela Bretthauer:

Mas se no futuro tiver um impacto vocês vão abrir isso com mais detalhes para o mercado.

Richard Lark:

Se tem um impacto extraordinário que dificulta ou a análise ou a comparação de resultados, com certeza a gente vai abrir o FAZ 133. Para nós e para a empresa brasileira não é obrigação, já estava sendo contabilizado lá na despesa e receita financeira, estava bem fechado junto com números maiores.

Agora os resultados específicos das despesas de combustível estão na

linha de combustível. Os resultados relacionados com cada despesa de dólar, despesa de arrendamento, manutenção, esses resultados de *hedge* também estão sendo contabilizados junto com cujo respectivo despesa operacional. Principalmente, por exemplo, agora você pode, assim que faz as empresas de melhores práticas de nosso setor, Southwest, Jet Blue etc., e hoje nossos resultados correntes trimestrais estão até mais comparáveis agora com os resultados operacionais daquelas empresas.

E o CASK acaba refletindo porque teoricamente no longo prazo os efeitos vão acabar um contrapondo o outro, a nossa gestão de receita vai compensando e agora é uma coisa muito mais comparável, por exemplo, com os resultados de Jet Blue, por exemplo, do que era antes.

Daniela Bretthauer:

Muito obrigada e parabéns novamente pelo resultado.

Richard Lark:

Obrigado.

Operadora:

Lembramos que, para fazer perguntas, basta digitar *1.

O Sr. Carlos Albano, do Unibanco, gostaria de fazer uma pergunta.

Carlos Albano:

Deixe-me só voltar um pouquinho àquela questão do voo que não foi atrasado pela DAC, eu não entendi. Se você faz um pedido você o pedido especificamente da rota para São José. E se ele não autorizou você a voar para lá como é que você pode realocar esse avião? Você pode fazer isso livremente? Só para entender direitinho.

Constantino Oliveira Jr.:

Então, Albano, deixe-me explicar. Por exemplo, esse avião especificamente, ele saiu a rota que parte de Cuiabá, Brasília, Congonhas, e nós tínhamos pedido para fazer Congonhas – São José do Rio Preto – Cuiabá. Quando ele volta a Cuiabá, ele inicia todo o processo. No caso ele voltaria de Cuiabá para São José do Rio Preto, São José do Rio Preto – Congonhas, Congonhas – Brasília, Brasília – Cuiabá. Essa “perna” de Congonhas a São José do Rio Preto, o voo de São José do Rio Preto não foi autorizado.

Então nós temos que buscar uma alternativa a ele, certo? Mas nesse meio-tempo o nosso avião continua fazendo Cuiabá – Brasília – Congonhas, Congonhas – Brasília – Cuiabá. Ele não está fazendo Congonhas – Cuiabá via São José do Rio Preto. Nós estamos voando efetivamente, e nós estamos discutindo qual seria a alternativa a São José do Rio Preto caso o DAC mantenha a posição, o DAC pediu... para avaliar exatamente essa variação para o mercado de...

São José do Rio Preto, por exemplo, passou de 6 mil passageiros/mês para 10 mil passageiros/mês, e está mostrando que o mercado tem condições de crescer. Agora isso depende de prazo para se confirmar.

Vamos dizer que o caso de São José do Rio Preto então não se confirmem as previsões e nós não temos condições de operar naquele

mercado. A alternativa que nós temos em relação a isso seriam outros destinos que não Campo Grande, ou até mesmo não abrir uma nova base, utilizando inclusive bases já operadas pela empresa, já com frequências estabelecidas como, por exemplo, Campo Grande. Nós temos vôos de Campo Grande a São Paulo, poderia ser então Cuiabá – Campo Grande – São Paulo, é uma alternativa.

Outras alternativas a gente tem como avaliar também, mas eu não sei se ficou claro que o avião está operando, ele só não opera especificamente esse trecho de São José do Rio Preto.

Richard Lark:

Lembra que, na média, cada aeronave nossa faz 10 a 11 vôos, 10 a 11 operações por dia. Então, por exemplo, com 32 aeronaves operando na frota hoje em dia estamos fazendo mais do que 320 vôos por dia. E fazemos alguns vôos ponto a ponto. Obviamente que temos hoje algumas aeronaves que passam o dia inteiro fazendo ponto a ponto entre Congonhas e Santos Dumont, por exemplo. Mas a maior parte da nossa frota opera, como o Junior falou, abaixo do conceito de uma malha bastante integrada, onde estão cobrindo o Brasil inteiro.

Então um vôo específico, relativo a uma aeronave, não faz tanta diferença. E do jeito que a demanda desse mercado é especificamente em um trecho, em um *city pair* entre, por exemplo, São Paulo e São José do Rio Preto, ou em qualquer outro *city pair*, seja suficiente para suportar mais oferta para esse mercado, pode ficar destinado à malha da GOL, mas naquele momento não vai ser necessariamente com uma aeronave X, por ser dentro das operações diárias de uma outra aeronave, que está cobrindo uma outra parte do Brasil também junto com uma operação especificamente, os pousos especificamente para São José do Rio Preto.

Operadora:

Essa será a última instrução. Caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar *1. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Oliveira para as considerações finais.

Constantino Oliveira Jr.:

Obrigado mais uma vez, pelo seu interesse pela GOL. Continuaremos comprometidos com nossa meta de tornar a viagem aérea uma experiência mais conveniente, simples e acessível para todos e ao mesmo tempo criando valor aos nossos acionistas e funcionários.

A GOL está popularizando o transporte aéreo através da expansão de seu negócio, pela inovação de seus serviços, eficiência operacional, gerenciamento de custo e preços baixos e competitivos. Na GOL, nosso slogan é “Aqui todos podem voar ... e investir”. Se vocês tiverem dúvidas, por favor, sintam-se à vontade para contatar nosso departamento de relações com os investidores ou para visitar a seção de relações com os investidores de nosso website em www.voegol.com.br.

Muito obrigado e tenham um bom dia.