



**Transcrição de teleconferência  
Resultados do Segundo Trimestre de 2004  
11 de agosto de 2004**

**Operadora:** Bom dia a todos e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas aéreas inteligentes para discussão dos resultados referentes ao 2T04. Estão presentes Constantino de Oliveira Junior, Presidente, e Richard Lark, Vice-Presidente Financeiro e Diretor de Relações com Investidores. Informamos que a apresentação está sendo gravada e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa. 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 dessa teleconferência está sendo apresentado simultaneamente pela internet no endereço [www.voegol.com.br](http://www.voegol.com.br), área de relações com investidores. Nesse endereço pode ser encontrada a respectiva apresentação para download, e também podem ser encaminhadas perguntas para os palestrantes.

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. Por favor, Sr. Oliveira, pode prosseguir.

**Júnior:** Em primeiro lugar, eu gostaria de agradecer a todos por participarem da primeira teleconferência de resultados e desejá-los bom dia. Como todos sabem, tivemos uma bem sucedida mensagem simultânea na Bovespa e na NYSE em junho. A Gol foi a primeira companhia brasileira em 5 anos e a segunda de todos os tempos a completar a mensagem simultânea com registro na CVM e na SEC. Nossa abertura de capital, com uma demanda praticamente sete vezes superior à oferta, foi um grande sucesso. Gostaríamos de agradecer a todos os novos acionistas pelo investimento e pela confiança em nossa companhia. Nossa ação foi precificada a R\$ 26,57, o que acreditamos ser uma avaliação ainda com desconto em relação às principais companhias aéreas de baixo custo e baixa tarifa na América do Norte e Europa. Nós buscamos diferentes perfis de investidores na abertura de capital, e 72% da nossa oferta foi alocada para investidores internacionais e os 28% restantes foram para investidores brasileiros. Cerca de 20% da nossa oferta nos Estados Unidos foi subscrita por investidores individuais, enquanto os investidores individuais representaram quase 40% da oferta brasileira. No total, investidores individuais representaram mais do que um quarto da oferta global. Nossa abertura de capital teve a maior demanda de

investidores individuais da história entre as listagens de companhias brasileiras, gerando quase R\$ 400 milhões de demanda de investidores de varejo brasileiros. Estamos extremamente satisfeitos por essa elevada demanda do varejo, particularmente no Brasil, a qual foi além das expectativas em um país sem tradição de investimento no mercado de renda variável, especialmente no cenário macroeconômico ainda difícil. Acreditamos que muitos desses investidores são, na verdade, clientes da Gol, e por essa razão atribuem um elevado valor à companhia e acreditam em nosso modelo de negócio. Captamos US\$ 281 milhões através da oferta de 33.050.000 ações preferenciais, sendo 18.750.000 novas ações e o restante sendo ações secundárias. Desde a nossa listagem, tanto o mercado em geral e o nosso grupo de pares em particular, caíram quase 20%, enquanto a Gol subiu 3%. Portanto, tivemos um desempenho significativamente superior aos de nossos pares. Estamos profundamente comprometidos com o mercado de capitais, portanto optamos por submetemos-nos a regras mais rígidas de governança corporativa do que aquelas exigidas por lei. Estamos garantindo o direito de tag along de 100% para os nossos acionistas preferenciais, e como estamos restritos a 20% de participação máxima de investidores estrangeiros em nosso capital votante, estamos no nível 2 de governança corporativa, demonstrando o nosso comprometimento com as melhores práticas de governança corporativa.

Nós também estamos comprometidos em ter um programa de relações com investidores de primeira linha. Destacamos o nosso site de RI e essa teleconferência como parte desses esforços. Nós teremos o maior prazer de receber sugestões de como podemos melhorar.

No slide número 3, onde nós apresentamos a proposta de valor, é importante deixar claro que a Gol é uma das companhias aéreas mais rentáveis do mundo, uma vez que ela possui um dos menores custos operacionais do setor. Nossa frota é uma das mais novas e modernas do setor, mantendo nossos custos de manutenção baixos. Dado que a nossa frota é padronizada e temos uma única classe de serviços, mantemos nossas operações simples e asseguramos que os índices de utilização e eficiência permaneçam altos. Acreditamos que atendemos a uma demanda reprimida no Brasil e que temos, na verdade, criado novos mercados com passageiros que voavam pela primeira vez conosco, o que explica o porquê de atingirmos 22% de participação no mercado nesse trimestre, após pouco mais de 3 anos de operações. Nossa filosofia é simples: operamos em um círculo virtuoso, onde menores custos operacionais permitem-nos oferecer menores tarifas, as quais encorajam maiores índices de utilização e, portanto, maior rentabilidade. Eu vou passar a palavra agora para o nosso Vice-Presidente Financeiro e Diretor de Relações com Investidores, Sr. Richard Lark, que irá discutir os destaques financeiros e operacionais no segundo trimestre de 2004.

**Richard:** Obrigado, mudando para o slide número 4, como atendemos a um mercado inexplorado de viagens aéreas de baixo custo, continuamos a apresentar um crescimento da receita líquida de 21% em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo nesse



**Transcrição de teleconferência  
Resultados do Segundo Trimestre de 2004  
11 de agosto de 2004**

segundo trimestre de 2004 R\$ 385,5 milhões de vendas, enquanto o passageiro-quilômetro transportado aumentou 23% para 1.423 milhões de passageiros transportados.

Esse crescimento deve-se basicamente a um aumento de 14% nas decolagens, 29 novas frequências, e uma demanda crescente por nossos vôos noturnos, cujas operações começaram no final do ano passado. E, finalmente, o nosso índice de ocupação, load factor, que representa o percentual de nossa capacidade que é efetivamente utilizado, atingiu 69% nesse segundo trimestre de 2004. Nesse período, o yield, uma indicação do nosso preço médio, permaneceu estável em 26 centavos, uma vez que nossos aumentos de tarifa foram compensados por vôos com desconto, demonstrando claramente a nossa estratégia de manter baixas tarifas em nossas iniciativas de gerenciamento de receitas, as quais buscam otimizar o balanço entre tarifas e índices de utilização.

Mudando para o slide número 5, enquanto nossas receitas por assentos-quilômetro oferecidos, ou RASK, cresceram 8%, nossos custos operacionais por assentos quilômetros, ou CASK, cresceram 3,9%. A maior parte do aumento do CASK refere-se a maiores preços de combustível, em consequência do aumento de quase 33% no preço do petróleo no período. Entretanto, nós possuímos a frota de menor consumo de combustível no Brasil e usamos contratos de hedge de curto prazo para evitar a volatilidade no preço de petróleo. Em menor grau, nosso CASK também foi impactado por despesas quase 12% maiores com salários e pelo aumento de 8% em despesas com vendas e marketing, relacionado principalmente com campanhas de marketing mais intensas e maiores comissões de operadores de cartão de crédito, em linha com o aumento da receita. Esses efeitos são parcialmente compensados por reduções de custos de manutenção de seguros. Uma abertura e explicação mais detalhadas de nossos custos podem ser encontrados em nosso release de resultados disponível em nosso site.

Nosso EBITDAR, que é equivalente ao EBITDA antes de despesas de arrendamento, foi positivamente influenciado pelo aumento nas receitas operacionais e de capacidade. Dessa maneira, apesar do aumento de custos, o nosso EBITDAR cresceu 6,4% para R\$ 148 milhões, registrando uma margem de 38,4%.

Mudando para o slide número 6, aqui temos a composição do lucro líquido. No 2º trimestre o lucro líquido apresentou um aumento de R\$ 25 milhões, em relação ao mesmo período do ano anterior, representando uma margem de 19%. Vale dizer que esses números que estamos apresentando aqui são em Brazilian GAAP, legislação societária. Além de nossa performance operacional, a qual eu comentei anteriormente, o nosso lucro líquido foi positivamente afetado pelo aumento de R\$ 50,3 milhões nas receitas financeiras em função de maiores saldos de caixa e ganhos com operações de hedge de combustível e câmbio no 2T04. Esses ganhos foram fortemente compensados por maiores impostos sobre o lucro, conforme aumentou a base tributária. Sobre o balanço patrimonial, nosso caixa em 30 de junho de 2004 atingiu quase R\$ 700 milhões, um aumento de R\$ 550 milhões comparado



**Transcrição de teleconferência  
Resultados do Segundo Trimestre de 2004  
11 de agosto de 2004**

com o período anterior. Esse aumento deve-se basicamente ao aumento de capital resultante de nosso bem-sucedido processo de listagem em Nova York e São Paulo. O endividamento da Gol no 2º trimestre permanece baixo, com uma relação dívida por capitalização de um pouco mais de 12%.

Mudando para o próximo slide, de benchmark da indústria no 2T04, podemos ver que nossos resultados são um benchmark no setor mundial. Conseguimos obter as maiores margens de EBITDAR e de lucro líquido do setor nesse segundo trimestre, superando até mesmo a Ryanair, que costumava ser a mais rentável. Apesar disso e de nossa taxa de crescimento ser a maior do setor, tanto nosso P/E e o EV/EBITDAR são muito menores. Quero dizer, nossos múltiplos são muito menores do que aqueles das outras companhias, o que ressalta o potencial de alta de nossas ações. As informações contidas nesse slide referentes a demonstrações financeiras da companhia foram obtidas através de seus respectivos websites e, quando aplicável, convertidas para dólares norte-americanos pela taxa de câmbio de 30 de junho de 2004. Os múltiplos P/E e EV/EBITDAR são estimativas ou da IBES, uma reconhecida e isenta fonte independente para resultados financeiros, ou de analistas do mercado, e referem-se ao ano calendário de 2004. A Gol já conta com a cobertura de 6 analistas e também eles estão otimistas com o potencial de alta das ações. Em nosso website você pode encontrar analistas que cobrem Gol no momento.

Mudando para o slide número 8, no 2T04, falando um pouco das perspectivas futuras, a Gol assinou um contrato com a Boeing para a compra de 15 aeronaves 737.800 nova geração e opções para comprar até mais 28 aeronaves, da mesma categoria 737.800 nova geração. Duas dessas opções foram exercidas durante o mês de junho de 2004 e estão agendadas para entrega em julho de 2006, as primeiras entregas dessa compra. Quanto à estimativa para o restante de 2004, planejamos aumentar a nossa capacidade em termos de frota em 15%, com uma adição de até 5 novas aeronaves no 2º semestre do ano. No terceiro semestre adicionaremos mais 4 novos destinos no Brasil. Também, recentemente recebemos a designação regulatória do CERNAI, órgão regulatório que regula vôos internacionais para operar vôos regulares para Buenos Aires e planejamos realizar no mínimo dois vôos internacionais por dia nessa rota, nas rotas entre Brasil e Buenos Aires, até o final do ano.

A provisão de receitas para 2004 é, aproximadamente R\$ 1,9 bilhões e nossa expectativa de lucro por ação, esse guidance que estamos dando aqui é em US GAAP, está entre R\$ 1,90 por ação e R\$ 2,20 por ação para o ano inteiro de 2004. As estimativas para a margem de EBITDAR são entre 39 e 41% e para o lucro operacional esperamos margem na faixa de 26 a 29%. Estamos confiantes e torcemos por um bem-sucedido 2º trimestre de 2004.



**Transcrição de teleconferência  
Resultados do Segundo Trimestre de 2004  
11 de agosto de 2004**

Tendo concluído essa breve apresentação, eu espero que vocês tenham acompanhado os nossos slides, gostaria de agradecer-los por sua atenção e abrir para as perguntas e respostas, quando teremos o prazer de responder dúvidas que nos forem colocadas.

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

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

**Daniela:** Bom dia a todos, parabéns pelos resultados! Nós já tivemos acesso aos dados de julho, tanto tráfego quanto load factor. Vocês poderiam dar um guidance do que a gente pode esperar para o 3º trimestre, em termos de aumento de RPK, se o yield para o 3º trimestre deve se recuperar e quais as perspectivas com a entrada das novas frotas para a companhia? Obrigada.

**Junior:** Oi Daniela, bom dia. A expectativa nossa para esse trimestre é produtiva em relação à recuperação do yield, até porque, ainda no mês de julho, por exemplo, o yield é um pouco contaminado por vendas feitas num período de baixa temporada. Quer dizer, o passageiro costuma comprar com certa antecedência, e ele não reflete exatamente o yield estimado, sobre as passagens que foram vendidas e estão sendo vendidas agora - vendidas em julho e estão sendo vendidas em agosto - o que me permite assegurar que deve haver uma recuperação do yield nos meses de agosto e setembro, acompanhado de uma crescente demanda. Ou seja, o mercado continua aquecido, a expectativa nossa é positiva em termos tanto de recuperação de yield, quanto da manutenção de altas taxas de ocupação.

**Daniela:** É verdade que sazonalmente o terceiro trimestre pode até ser melhor do que o quarto trimestre em termos de rentabilidade?

**Junior:** É possível, principalmente quando encontramos um cenário econômico de crescimento. É perfeitamente possível.

**Daniela:** Obrigada.

**Operadora:** Lembrando que para fazer perguntas basta digitar \* 1. Obrigada.

Senhoras e Senhores, esta será a última instrução. Caso haja alguma pergunta, basta digitar \* 1. Obrigada.

O Sr. Ivan Siqueira, do Itaú, gostaria de fazer uma pergunta.

**Ivan:** Bom dia! Eu gostaria de saber até que ponto vocês esperam chegar em termos de redução de custo? Quanto vocês acham que ainda tem espaço para reduzir o CASK?

**Richard:** Nós controlamos custos através de benchmarking entre as melhores empresas internacionais; a gente tende a controlar o nosso CASK em milésimos de centavos em dólar e já estamos entre os líderes em termos da estatística. Temos várias oportunidades mesmo assim; temos oportunidade de melhorar, reduzir nosso CASK. Um, por exemplo, é através de compra de aeronaves, onde através do menor custo financeiro, basicamente substituindo o aluguel de aeronaves alugadas por aeronaves compradas, a gente consegue reduzir, principalmente através de financiamentos mais baratos. Por exemplo, essas aeronaves que estamos comprando da Boeing, nós vamos financiar com dívida de longo prazo garantida pelo Banco Exim Americano, que basicamente vai nos permitir financiar a custos Libor, que é um custo bem menor do que é visto em nossos arrendamentos hoje em dia. Tem uma outra área de custos, que é quando você compara e faz um benchmark versus Gol e as melhores empresas do mundo, a gente tem um alto custo de vendas em termos de comissões. A Gol já é uma das maiores vendedoras através da internet hoje no Brasil e a gente pretende crescer ainda mais nesse canal de vendas, que é o canal mais barato para vender passagens. E junto com esse crescimento a gente espera ver menores níveis de custo de vendas. São dois exemplos grandes onde a gente tem uma grande oportunidade de reduzir custos. É como eu falei, nós controlamos nossos custos em milésimos de centavos, é realmente um trabalho de sempre ficar procurando reduções de custos em todas as linhas onde a gente consegue. Mas em termos de custo por assento/quilômetro em dólar, nós já estamos em um nível super competitivo internacionalmente. Maiores ganhos em termos de custo por assento/quilômetro voado em dólar, vão vir principalmente através dos dois exemplos que eu acabei de passar.

**Ivan:** Ok, obrigado. Uma outra pergunta: As viagens internacionais têm algum tipo de restrição do DAC com relação a preço? Como é que vocês estão lidando com essa questão?

**Junior:** Bem, com relação a DAC, aos vôos internacionais, internacional-regional, basicamente América do Sul, e esse mercado é regido por acordos bilaterais dentro do tratado de Santiago, quer dizer; um tratado feito entre países da América do Sul. Esses acordos bilaterais, alguns permitem uma liberdade tarifária, outros tem uma regulação sobre esse ponto. No caso, por exemplo, de Brasil e Argentina, o vôo entre São Paulo e Buenos Aires pressupõe preço mínimo e preço máximo para o público. Essa regulamentação não afeta, por exemplo, acordos comerciais e também ela existe somente para passagens vendidas em território brasileiro. As passagens vendidas em território argentino têm preço livre. Esse modelo pode alterar de país a país dentro dos acordos bilaterais.

**Ivan:** Está ok, obrigado.



**Transcrição de teleconferência  
Resultados do Segundo Trimestre de 2004  
11 de agosto de 2004**

**Operadora:** Senhoras e Senhores, esta será a última instrução. Caso haja alguma pergunta, queiram por favor digitar \* 1. Obrigada.

O Sr. Vitor Martins, do Banco Safra, gostaria de fazer uma pergunta.

**Vitor:** Bom dia a todos. A minha pergunta é relacionada com custos. É possível os Senhores fazerem mais alguns comentários adicionais, principalmente a questão dos combustíveis, se existe alguma defasagem e possibilidade de aumento de custos para o terceiro e quarto trimestres, e fazer também um comentário a respeito do aumento de pessoal que aumentou em 25%? Quer dizer, estão previstas novas contratações a partir do terceiro e quarto trimestre nessa linha que possa impactar de forma significativa seus custos daqui para frente?

**Richard:** Referente a combustível, 20 a 25% do nosso custo operacional é querosene de aviação, combustível, e nós estamos numa situação de preços altos, especialmente falando em termos do preço de petróleo internacional. A tendência é que a Petrobrás ou a BR Distribuidora geralmente acompanha, tem uma correlação muito alta entre o preço internacional e o preço que ele passa para as empresas da área aqui dentro do Brasil. Dentro do nosso planejamento até o final do ano, nós estamos esperando que a situação fique pior do que está hoje em dia. Na verdade, dentro das projeções do mercado a gente espera uma redução no preço internacional de petróleo. Fora disso, através do nosso programa de hedge de combustível a gente protege contra a volatilidade no curto prazo, basicamente 60 a 90 dias para frente e a gente usa contratos derivativos para se proteger contra a volatilidade e você vai ver esse efeito nos resultados da empresa. Então, a curtíssimo prazo até o final do ano nós não estamos esperando uma situação pior do que está hoje em dia, na verdade estamos esperando que ele melhore um pouquinho no quarto trimestre do ano. Referente a custos de pessoas, nós estamos passando agora por um aumento de quadro, em duas linhas gerais: um, é a abertura de novas bases, estamos abrindo 4 novas bases no Brasil referente aos novos destinos, Rio Branco, Porto Velho, Uberlândia e Joinville e tem aumento de número de funcionários por causa disso. E também estamos na fase de integralizar mais aeronaves. Temos três 737.300 que estão sendo incorporados na frota agora e esperamos mais dois até o final do ano, que tem tripulações referentes a esse aumento de capacidade. Em termos do 3º trimestre e 4º trimestre, o principal aumento de pessoal vai ser referente, no terceiro trimestre, a quatro novas bases, e mais três aeronaves e no 4º trimestre desse ano tem mais duas aeronaves e talvez um pequeno aumento de headcount referente a abertura de uma base em Buenos Aires. Além desses, não esperamos aumentos, você vai ver que a gente mantém esses custos bastante estáveis.

**Junior:** Só para complementar, nós tivemos um dissídio coletivo em dezembro, que estipulou um aumento de 12,78% para todos os funcionários. Esse aumento foi repassado



**Transcrição de teleconferência  
Resultados do Segundo Trimestre de 2004  
11 de agosto de 2004**

8% em dezembro e o restante, 4,8%, em março desse ano. Portanto, o impacto total aconteceu exatamente no 2º trimestre, adicionado ao fato de termos aí realmente os funcionários suficientes para colocar em operação mais algumas bases e aeronaves.

**Vitor:** Sob o aspecto financeiro, as despesas com o lançamento de ações devem ocorrer agora no 3º trimestre, é isso?

**Richard:** Muito similar ao que se faz para a emissão de debêntures, nós adotamos uma prática contábil de, basicamente, amortizar essas despesas num prazo de 5 anos. Elas foram ativadas no balanço de final de junho e vão ser amortizadas plenamente em 5 anos.

**Vitor:** Então esse caixa que entrou na companhia deve gerar uma receita financeira positiva a partir já desse semestre e antes dessa amortização de 5 anos?

**Richard:** Sim, com certeza. Nós temos um saldo maior de caixa e esperamos que já esteja gerando receita financeira para a GOL.

**Vitor:** Muito obrigado, parabéns pelo resultado!

**Operadora:** O Sr. David Souccar da Morgan & Stanley, gostaria de fazer uma pergunta.

**David:** Bom dia a todos. Richard, qual é a sua premissa de custo de petróleo no seu guidance para esse ano?

**Richard:** Quer dizer, o preço internacional de petróleo?

**David:** O que você está assumindo até o final do ano de petróleo para o seu guidance?

**Richard:** Em nossas atividades de planejamento, nós usamos basicamente estimativas do mercado. Por exemplo, em termos de preço de combustível por litro, em reais, nós estamos com um número de mais ou menos R\$ 1,50 por litro no 3º trimestre e R\$1,60 para o último trimestre do ano. Em termos de nosso custo de litro em nosso preço no 2º trimestre do ano, só para vocês terem uma comparação, era mais ou menos R\$ 1,34 por litro no segundo trimestre do ano.

**David:** Um pequeno aumento?

**Richard:** É, um pequeno aumento. Quer dizer, todos os aumentos de combustível, nós operamos com um programa de hedge que basicamente está hedgendo os próximos 60 dias, então esses aumentos estão produzindo ganhos de receita financeira. Os aumentos não previstos estão sendo compensados. Mas, em termos de projeções de preço internacional de



petróleo no 4º trimestre, variam entre US\$35 e US\$37 dólares, que forma a base dentro de nossos modelos para estimar o preço da Petrobras. Vamos lembrar também que nós compramos combustível de Petrobras e é a Petrobras quem determina o preço. E o preço de Petrobras tem tido uma alta correlação, mais de 80% com os preços internacionais de petróleo.

**David:** Esses contratos de hedge são para 60 dias, correto?

**Richard:** A gente faz um programa curto prazo e fazemos rolagem regularmente, seguindo nossa política de risco da empresa em termos de hedge ratio que a gente mantém. A gente ajusta regularmente, semanalmente.

**David:** Quando vai ser a próxima rolagem do contrato de hedge?

**Richard:** Geralmente são feitos no final de cada mês.

**David:** Obrigado, Richard.

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

**Daniela:** Uma pergunta de follow up: Qual a expectativa de vocês com relação à taxa de utilização de aeronaves daqui para frente, se ela deve sair dos níveis que foram atingidos agora no 2º trimestre ou se deve se manter até o final do ano? E também com relação à taxa de breakeven que vocês estão estimando para o segundo semestre?

**Richard:** Nós temos uma curva de sazonalidade, que vocês estão acompanhando. O 3º trimestre tende a ser, em termos de sazonalidade, o mais forte do ano. O nosso load factor de julho vocês já viram através das informações disponíveis no site da DAC. Nós esperamos um load factor médio para o 3º trimestre um pouco acima de 70% e nesse nosso planejamento a gente espera fazer um load factor de 68% para o último trimestre do ano. Em termos do breakeven load factor, em termos gerais, mais ou menos a metade de nossos custos são fixos, então, nessas épocas de alta sazonalidade a gente tende a ver esse benefício em níveis menores de breakeven load factor. Mas esse número do breakeven load factor tem que ficar na faixa de 50% no segundo semestre do ano.

**Daniela:** E com relação à taxa de utilização das aeronaves?

**Junior:** Daniela, é Junior. Com relação à taxa de aeronaves, é importante colocar que nós temos capacidade operacional de aumentar a nossa média. Prova disso foi o próprio mês de julho, onde o crescimento da oferta foi significativo. Agora, é questão de avaliar se existe demanda para esse aumento, que se daria naturalmente em vôos em horários menos

privilegiados, vamos dizer assim, e se a gente teria condições de perceber uma demanda que justifica esse aumento nesse momento.

**Daniela:** Origada. E ontem eu li um comentário seu, Junior, no Broadcast, sobre uma expectativa sua de que dá para chegar a 25% de market share até o final do ano. Quer dizer; então continuaria fazendo uma matemática simples, aquele percentual de 1 ponto percentual de market share adicional por avião, ou seja; você trazendo já esses três, assumindo que estaria na mesma média da companhia já conseguiria chegar nos 25. Estou correta na minha leitura, ou tem algum truque?

**Junior:** Não, você está correta. Na verdade, eu disse de 24 a 25 no final do ano, e a matemática é essa. Quer dizer, eu estou prevendo um nível de eficiência, de captação de mercado, da Gol em relação a concorrência, dentro da média que nós tivemos nos últimos anos.

**Daniela:** Ok, muito obrigada.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem do Sr. Rubens, investidor particular, pela Internet.

**Richard:** Estou sendo instruído para ler a pergunta que está sendo feita aqui para a gente online.

Gostaria de uma explicação sobre o motivo de saldo de transportes a executar ir a R\$120 milhões em dezembro de 2003 para R\$ 60 milhões em março de 2004 e depois R\$100 milhões em junho de 2004, se isso não impactou o resultado do 1º trimestre.

**Richard:** É uma pergunta muito interessante. Essa conta de transporte a executar, é basicamente a diferença entre as passagens vendidas e as passagens voadas. Através de nossos canais de vendas, a gente vende passagens, o que tende também a acompanhar a curva de sazonalidade, com uma antecipação de compra. Quer dizer, os passageiros compram a passagem e dentro de certos prazos eles voam, e nós contabilizamos nossa receita operacional mensalmente em função dos passageiros que efetivamente voaram. Esse passivo que você vê no balanço são as passagens vendidas para passageiros que não voaram ainda. Então, enquanto ele fica no passivo do balanço porque esses passageiros já compraram as passagens, nós enxergamos isso como um ativo, porque, basicamente, são assentos futuros já vendidos. Quer dizer, no nosso caso isso varia em função da curva de sazonalidade. Por exemplo, no caso de dezembro, você tem muita gente comprando passagens para voar em janeiro, e geralmente essa cota de dezembro fica liquidada no mês de janeiro e entra no resultado de janeiro através da receita. Então você tem essa dinâmica:

de um lado é um passivo no balanço, mas por outro lado é uma representação da receita futura que a Gol pode gerar através das passagens já vendidas.

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

**Carlos:** Bom dia a todos. A minha pergunta é referente ao setor como um todo. A gente tem acompanhado o assunto por algum tempo e hoje os jornais trazem de novo o assunto do governo, podendo dar uma ajuda financeira para a Varig. Não sabe exatamente o que vai acontecer. Eu queria entender de vocês como é que vocês estão acompanhando esse assunto, e que possíveis impactos, positivos ou negativos para a Gol e para o setor a gente pode tirar desse assunto? Obrigado.

**Junior:** Obrigada a você, Albano, pela pergunta. Até porque realmente esse assunto está dominando as manchetes. Na verdade quando o governo intenciona ou declara a intenção de ajudar a Varig, ele ainda não detalhou de que forma isso se daria, e já deixou claro que não seria uma intervenção ou uma estatização da Varig, que já é interessante sob o meu ponto de vista. Mas eu acho que é muito precipitado trabalhar em cima de possibilidades, de possíveis acontecimentos. Eu acho que o importante é colocar aqui que o nosso planejamento apresentado e que a gente vem discutindo não contempla uma eventual quebra de alguns dos concorrentes. Então, eu entendo que essa eventual ajuda do governo à Varig não deve impactar de maneira negativa para a gente. Deve dar um fôlego financeiro, se for o caso, para a Varig, mas nós continuamos com uma vantagem em termos de custo operacional e uma vantagem financeira bastante grande em relação à própria Varig. Então, eu não entendo que essa eventual ajuda do governo venha a ser motivo para preocupação com relação às nossas perspectivas.

**Carlos:** Ok, obrigado.

**Operadora:** Senhoras e Senhores, caso haja alguma pergunta, queiram por favor digitar \*1. Obrigada.

O Sr. David Souccar do Morgan & Stanley gostaria de fazer uma pergunta.

**David:** Fazendo um follow up sobre a questão da competição, eu li há um tempo atrás que novas empresas estão começando a fazer vôos em rota de Brasília e do Rio. Se você pudesse comentar sobre essa tendência.

**Junior:** David, obrigado pela pergunta também. A gente escuta muito realmente, muita conversa de eventuais empresas entrando, ou de alguém que vai abrir uma companhia para operar em determinados aeroportos, mas oficialmente não existe nada. Quer dizer; nem um processo tramitando dentro do DAC, por exemplo, que permita dizer que está se criando



**Transcrição de teleconferência  
Resultados do Segundo Trimestre de 2004  
11 de agosto de 2004**

oficialmente uma empresa, de baixo custo ou de serviço premium, ou que essa empresa vai operar nesse ou naquele aeroporto. Não existe oficialmente nada que indique isso, e também fica difícil a gente comentar esse tipo de notícia ou de especulação.

**Operadora:** Não havendo mais perguntas dos participantes, gostaria de passar a palavra ao palestrante para as considerações finais.

**Júnior:** Mais uma vez, obrigado a todos pelo interesse na Gol, acreditamos que esse seja um momento para aproveitarmos diversas oportunidades para a companhia e que temos um excelente potencial de crescimento no futuro. Se vocês tiverem dúvidas, por favor sintam-se à vontade para contatar o nosso departamento de RI, ou para visitar a sessão de relações com investidores no nosso site [www.voegol.com.br](http://www.voegol.com.br). Obrigado e tenham um bom dia.

A conference call da Gol Linhas Aéreas Inteligentes está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia. Obrigada.