



Linhas aéreas inteligentes

**Transcrição de teleconferência
Resultados do Terceiro Trimestre de 2004
9 de Novembro de 2004**

Operadora: Bom dia a todos e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes para a discussão dos resultados referentes ao terceiro trimestre de 2004. 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 dessa teleconferência está sendo apresentado simultaneamente pela internet no endereço 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.

Junior: Em primeiro lugar, gostaria de agradecer a todos por participarem da teleconferência de resultados da GOL referente ao terceiro trimestre de 2004. Vamos iniciar exibindo a tela nº2, intitulada "Destaques".

Acredito que qualquer pessoa com interesse na GOL compartilha da nossa visão de crescimento rentável para esta Companhia, e é exatamente isto que estamos entregando de maneira consistente.

O último trimestre revelou oportunidades para a GOL, já que a alta dos preços do petróleo pressionou os custos dos combustíveis, houve um aumento da demanda por viagens aéreas e nosso setor continuou se consolidando. O Richard explicará os números com maiores detalhes, porém eu gostaria de destacar que conseguimos compensar o aumento dos custos do combustível com maior produtividade, maior utilização de aeronaves e ajustes nas tarifas, mantendo, dessa forma, nossas margens EBITDAR em linha com nossas estimativas.

É importante observar que temos sido bastante cuidadosos em nos certificar que mantemos nossas tarifas a preços competitivos. Nossa receita por passageiro-quilômetro transportado (RPKs) cresceu aproximadamente 20% em relação ao mesmo período do ano passado e conseguimos registrar um ganho de 3 pontos na taxa de ocupação, que alcançou 70%, e ainda elevamos nossa participação de mercado para 21,5% em Setembro (e para 22.5% em Outubro de 2004), 100 pontos-base acima do mesmo período do ano anterior. Dessa forma, prosseguimos em nosso caminho de crescimento disciplinado e rentável.



Linhas aéreas inteligentes

**Transcrição de teleconferência
Resultados do Terceiro Trimestre de 2004
9 de Novembro de 2004**

Vou passar a palavra agora para o nosso Vice-Presidente Financeiro, Richard Lark, que irá discutir os destaques financeiros e operacionais do trimestre.

Richard: Obrigado Junior, e boa tarde a todos. Vamos passar agora para a tela nº 3 da apresentação. No terceiro trimestre, continuamos a observar um sólido crescimento de dois dígitos da receita. Nossa receita líquida cresceu mais de 28% para R\$ 517 milhões no terceiro trimestre, enquanto a receita por passageiro-quilômetro transportado teve um aumento de 19,4% para aproximadamente 1,6 bilhão.

O aumento de nosso volume é explicado por um crescimento de 13,3% nas decolagens, uma vez que acrescentamos 2 novos destinos e 22 novas frequências de voo, 11 das quais são vôos noturnos que operam entre 1:00 e 5:00 da manhã, o que nos ajudou a atingir um nível recorde da taxa de utilização de aeronaves de aproximadamente 14 horas-bloco por dia. A soma disto resultou em uma elevação de 14,3% nos assentos-quilômetros oferecidos (ASKs).

Nossa taxa de ocupação, que representa o percentual de nossos assentos efetivamente utilizados, registrou um aumento de 3 pontos percentuais para 70,0%, demonstrando o êxito de nossas iniciativas de gerenciamento de receita visando manter índices elevados de ocupação em nossas aeronaves. Com bases nas atuais tendências de tráfego e reservas — conforme anunciamos ontem, obtivemos um índice de ocupação de 72% em outubro — estimamos sólidos índices de ocupação no quarto trimestre com a aproximação da temporada de férias e do verão.

Além de melhorias no volume, também observamos um bom cenário de *yield* durante o trimestre. O *yield*, uma *proxy* de nosso preço médio, que representa a receita por passageiro-quilômetro transportado, cresceu 8% para 31,2 centavos de real, compensando os preços mais elevados de combustível.

Seguindo para próxima tela, tela nº 4, exibimos uma comparação do terceiro trimestre contra o segundo trimestre de 2004. Observem que, embora nossos custos de combustíveis por assentos-quilômetros oferecidos tenham aumentado 16,0%, adicionando R\$ 18,0 milhões aos nossos custos, as tarifas médias aumentaram em 20% em relação ao segundo trimestre de 2004, resultando em um aumento da receita por assentos-quilômetros oferecidos, ou RASK, superior a 21%.

Conseguimos compensar o aumento do custo de combustível com uma maior produtividade e ajustes de tarifas, melhorando as margens EBITDAR.

Nosso *hedge* de combustível foi 93% eficaz “durante” o terceiro trimestre — já que os aumentos nos preços de commodities exerceram um impacto negativo de R\$ 2,9 milhões, compensado por R\$ 2,4 milhões em ganhos financeiros sobre o estoque de *hedge* de petróleo. Para o quarto trimestre de 2004, estamos aproximadamente 75% cobertos por *hedge* em nossa exposição ao preço dos combustíveis no curto prazo.

Na próxima tela, tela nº 5, iremos observar a comparação em relação ao mesmo período do ano passado de nossos resultados operacionais.

Enquanto nossa receita por assentos-quilômetros oferecidos, ou RASK, cresceu 12,3%, ou 2,5 centavos de real, nossos custos operacionais por assentos-quilômetros, ou CASK, aumentaram 22,8%, ou 2,9 centavos de real. Mais de 60% do aumento do CASK deveu-se à uma elevação de 50% nas despesas com combustível por ASK, resultado de um aumento



Linhas aéreas inteligentes

**Transcrição de teleconferência
Resultados do Terceiro Trimestre de 2004
9 de Novembro de 2004**

de 46% no preço dos combustíveis por litro, na comparação com o mesmo período do ano anterior.

Em uma menor proporção, nosso CASK também foi impactado pelas despesas mais elevadas com salários, que registraram um aumento de 40% em relação ao mesmo período do ano passado, ou 0,53 centavos de real em bases de assentos-quilômetros oferecidos. É importante salientar que o aumento “real” nos custos com funcionários está relacionado com novos funcionários, pilotos e tripulação de vôo, bem como custos de treinamento, visando sustentar nossa frota e o crescimento de novos destinos no quarto trimestre, sendo que o restante do aumento se deve ao reajuste de 12,7% dos salários, em relação ao mesmo período do ano passado, com base na inflação de 2003.

Nossas despesas com vendas e marketing por ASK aumentaram 12,9% ou 0,34 centavos de real, em função das maiores vendas de passagem relativas a passageiros transportados. Essas despesas foram parcialmente compensadas por menores comissões das agências de viagem.

Estes foram os principais impactos sobre nossas despesas. Detalhamentos e explicações mais abrangentes sobre nossas despesas podem ser encontrados em nosso release de resultados que vocês já receberam e que pode também ser acessado em nosso website.

Em bases nominais, o EBITDAR cresceu 8,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, alcançando R\$ 216,9 milhões no trimestre.

Na próxima tela, tela nº 6 exibimos as tendências de nosso lucro líquido. Durante o terceiro trimestre, o lucro líquido foi de R\$ 96,9 milhões, representando uma margem líquida de 18,7%. Esse resultado foi ligeiramente melhor que o do terceiro trimestre do ano anterior. Além dos impactos sobre nosso desempenho operacional, os quais eu comentei anteriormente, em nosso terceiro trimestre fomos afetados negativamente pela linha da despesa financeira.

Em julho, devido à valorização da moeda brasileira, registramos uma perda de R\$ 12 milhões em um contrato de câmbio utilizado para travar a cotação de R\$ 3,12 por US\$ para proteger os recursos do IPO (o qual se encerrou em 30 de junho). Durante o trimestre, também registramos um aumento líquido de R\$ 16 milhões nas perdas de variação cambial sobre os ativos denominados em dólar norte-americano, especialmente depósitos de reserva da manutenção, também devido à valorização da moeda brasileira.

Se excluirmos esse prejuízo não operacional e seu efeito fiscal, nosso lucro líquido teria sido de aproximadamente R\$ 115 milhões, um aumento superior a 20% em relação ao lucro líquido do ano anterior e acima de nossa estimativa. Considerando nossa estimativa do quarto trimestre de 2004 melhor do que o esperado, reiteramos nossas estimativas referente ao exercício de 2004.

Comentando sobre a solidez de nosso balanço patrimonial, nosso caixa em 30 de setembro de 2004 era de aproximadamente R\$ 734 milhões, um aumento aproximado de R\$ 38 milhões em comparação com o período anterior.

O endividamento da GOL no terceiro trimestre manteve-se baixo, com uma relação dívida por capitalização total de 9,1%. Apresentamos uma sólida relação Dívida Total + Leasing Capitalizado por EBITDAR de 1,7x.



Linhas aéreas inteligentes

**Transcrição de teleconferência
Resultados do Terceiro Trimestre de 2004
9 de Novembro de 2004**

Na próxima tela, tela #7, vocês podem ver que nossos resultados continuam sendo um benchmark para o setor global de aviação. Conseguimos obter as maiores margens do setor para os últimos doze meses encerrados no terceiro trimestre.

Apesar disso e de nossas taxas de crescimento serem uma das maiores do setor, nossos múltiplos estão sendo negociados com desconto em relação às principais companhias aéreas.

Volto a chamar novamente o Junior, para rever nossos planos para o próximo trimestre.

Junior: Obrigado Rich. Passando agora para a última tela da apresentação, gostaria de comentar que hoje, nossas perspectivas de crescimento com qualidade são as mais positivas possíveis.

Nossa frota encerrou o terceiro trimestre com 23 aeronaves 737. Até o final de dezembro, teremos 27 aeronaves 737 em plena operação, e planejamos iniciar o mês de Janeiro, férias de verão como disse o Richard, operando 29 aeronaves 737, representando um aumento de 26% no tamanho de nossa frota desde o final do terceiro trimestre até o início de 2005.

O aumento de nossa frota é resultado de um maior número de destinos nos quais estaremos prestando serviços de forma rentável. No final do terceiro trimestre, estávamos presentes em 31 cidades e atualmente em 36, sendo que até o final do ano, estaremos servindo 38 destinos, incluindo nosso primeiro voo regular internacional para Buenos Aires, na Argentina.

Para concluir a apresentação de hoje, eu gostaria de apresentar nossas estimativas preliminares referentes ao exercício de 2005. Estamos apresentando esta estimativa preliminar agora, pois o mercado nos solicitou *guidance* para o próximo ano, e continuamos comprometidos aos princípios de *full disclosure*.

A estimativa é que nossa receita líquida cresça acima de 35% para R\$ 2,6 bilhões no próximo ano. Nossas margens devem declinar ligeiramente, já que manteremos qualidade de serviços e preços competitivos para os nossos clientes, focando em maiores volumes e na absorção das novas aeronaves à frota, bem como os novos destinos em nossa rede, além de manter o propósito de tornar o transporte aéreo mais acessível ao povo brasileiro. Tendo concluído essa breve apresentação, eu gostaria de agradecer-los por sua atenção e abrir para perguntas e respostas, quando teremos prazer em responder as dúvidas que nos forem colocadas.

Operadora: Obrigada. Iniciaremos agora a seção de perguntas e respostas. Caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar *1. Obrigada. O Senhor David Souccar, do banco Morgan Stanley, gostaria de fazer uma pergunta.

David: Boa tarde Junior, boa tarde Richard. Minha primeira pergunta é em relação ao aumento do número de empregados, se eu não estou enganado, neste trimestre houve um aumento de 23%, a gente também viu um aumento no número de empregados no 2T de 16%, eu queria que você explicasse um pouco porque que o número de empregados tem aumentado tão rapidamente?

Junior: Boa tarde David, obrigado pela pergunta, na verdade este aumento do efetivo de pessoal se deve exatamente ao nosso planejamento de crescimento do 4T e principio do ano que vem, com novas bases, novas aeronaves, então nós temos tripulante comercial, tripulante técnico, pessoal de check-in, atendimento em aeroporto, naturalmente que também está embutido no nosso custo de pessoal o custo relativo ao treinamento, a



Linhas aéreas inteligentes

**Transcrição de teleconferência
Resultados do Terceiro Trimestre de 2004
9 de Novembro de 2004**

formação destas pessoa, o crescimento da folha de pagamento, o crescimento do número de pessoal se deu em função de um aumento de oferta que nós estamos efetivamente colocando em prática no quarto trimestre.

David: A minha dúvida é a seguinte, que o número de pessoal vai aumentar mais ou menos com o aumento da frota, apesar de que agente sempre tem que assumir que a quantidade de pessoal aumenta, é variável em relação a frota ou não existe um efeito alavancagem, não existe uma parte do pessoal que é fixo?

Junior: Existe, sem dúvida nenhuma, mas é importante nós observarmos também, não só o aumento de frota mas o aumento de produtividade, nós estamos voando mais do que voávamos antes, produzindo mais, e é importante nós observarmos o volume de pessoal por assento-quilômetro oferecido, e não só por aeronave, porque a medida em que nossa média de utilização sobe, existe também a necessidade de mais pessoal, de mais pessoas para poder atender a essa utilização.

David: Segunda pergunta, em relação ao custo de vendas que aumentou 13% em relação ao ano passado, no *press release* vocês falam devido ao aumento de reservas, como é que você pode explicar a relação entre o aumento de reservas e o aumento de custo de vendas?

Junior: Richard tem os números exatos, mas o que acontece é o seguinte, a comissão é paga pela venda e a nossa receita é registrada pelo passageiro efetivamente transportado, e o volume de vendas no 3T foi maior do que o volume, como a gente vem crescendo em oferta, a venda foi maior do que o volume de passageiros transportados, e mês a mês vem sendo demonstrado a medida que nossa receita vem subindo mês a mês, isso acontece normalmente com *delay*, ou seja, de um mês para o outro geralmente você vende mais do que você transporta naquele mesmo mês, isso acaba representando aumento no custo comercial se você relativizar perante a receita voada, se nós olharmos pela receita vendida, vamos dizer, frente ao número de passagens vendidas, esse peso fica um pouco mais suave, o Richard está fazendo as contas para ver se a gente te passa o número exato.

Richard: Você também se lembra, David, a diferença é basicamente entre as passagens vendidas e as passagens voadas, e as comissões são pagas em cima das passagens vendidas, mas por exemplo, no 3T as vendas foram 4%, 5% maior do que as receitas, no sentido que a gente vendeu mais do que passageiro que voou, que também é uma indicação do que está acontecendo ao longo da curva sazonal, e o que fica no passivo em termos de passageiros que compraram passagem e não voaram ainda. Mas em termos relativos, a gente conseguiu uma pequena redução nos custos de comissões que aplica as passagens vendidas.

Junior: Associa isso também, David, o fato de termos iniciado algumas bases e naturalmente que existe um esforço de marketing nessas bases para divulgar o início da operação.

David: Última pergunta, em relação ao *guidance* vocês reduziram a margem, uma pequena redução da margem em 2005, você pode explicar para gente qual a razão dessa redução de margem em 2005?

Richard: Tem várias questões, mas uma está relacionada com as premissas usadas para dólar e combustível, e também como estratégia em nosso exercício de *business planning*, estamos projetando *yields* menores, preços menores, para seguir com nossa estratégia de criação de demanda e popularizar transporte aéreo no Brasil, então são premissas que estamos usando para nosso planejamento como estratégia, obviamente é a demanda por



Linhas aéreas inteligentes

**Transcrição de teleconferência
Resultados do Terceiro Trimestre de 2004
9 de Novembro de 2004**

cada um de nossos assentos que vai determinar o que a gente cobra. Usamos yield management - gestão de receita de cada assento em nosso estoque, e vamos continuar com as estratégias de maximizar yield em função da demanda, mas como estratégia estamos projetando *yields* um pouquinho menores em 2005 vs. 2004.

David: Você pode dar mais detalhes de qual a porcentagem que se espera da redução de *yields*.

Richard: Em termos de tarifas estamos com uma estratégia pensando em 8% a 10% menor em termo de tarifas, que pode significar até R\$0,02 a R\$0,03 centavos menos em yield.

Junior: Com essa diferença de 8% a 10% para R\$0,02 a R\$0,03 centavos no *yield*, David, a gente consegue minimizar um pouco essa redução através da precificação dinâmica, ou seja, projeção de *yield* mais, eu diria, mais próxima, um pouco mais atenta.

David: Você também falou da sua premissa no dólar e do "fuel", da diferença do real ser desvalorizado no ano que vem e o preço do fuel aumentar mais ainda.

Richard: Em termos de dólar, nós estamos trabalhando com uma projeção de dólar de 3,14 que é acima de onde estamos hoje e estamos apurando com uma projeção de preço médio do barril de Petróleo de US\$ 38 ou US\$ 39 dólares em nossa projeção.

David: Está reduzindo o seu custo de combustível?

Richard: O preço médio de 2004, quando você olhar para trás, e o preço médio de preço do barril, até agora, era US\$ 36, então na verdade existe um pequeno aumento versus o preço médio de 2004. Obviamente é uma redução interessante vs. os níveis de hoje que são US\$ 50 o barril, nós não estamos contando com uma redução neste custo no 4T, mas estamos contando com uma redução ao longo do 1S do ano que vem.

David: OK, muito obrigado.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1, o senhor Marcio Correia do Banco Pactual gostaria de fazer uma pergunta.

Marcio: Boa tarde a todos, a pergunta que eu queria fazer é com relação a um artigo recente, na verdade é um artigo que saiu hoje no Valor, que o Wagner Canhedo diz estar disposto a aceitar o fim dos vôos da VASP e eu gostaria de saber se no *guidance* que você dá de receita para 2005 vocês já estão incluindo esta premissa que a VASP desaparece no curto prazo, obrigado.

Junior: A VASP desaparecendo no curto prazo nos permite imaginar alguma coisa um pouco melhor, na medida em que pode abrir espaço nos aeroportos com restrição de *slots* notadamente Congonhas e Santos Dumont, o que pode nos permitir um crescimento maior do que o inicialmente esperado, mas em grande parte da eventual paralisação da VASP que como você colocou o próprio Wagner Canhedo admite essa possibilidade. Grande parte dessa demanda já vem sendo absorvida pela indústria, porque a VASP vem perdendo o *market share* e cancelando vôos sistematicamente, mas a diferença entre a situação de hoje e a situação futura é que nós teremos a oportunidade de pleitear novos vôos nos principais aeroportos onde nós já temos operação montada, isso pode nos favorecer um pouco, realmente.



Linhas aéreas inteligentes

**Transcrição de teleconferência
Resultados do Terceiro Trimestre de 2004
9 de Novembro de 2004**

Marcio: OK obrigado, só um follow-up, e como você espera que se dê a cada ponto percentual perdido pela VASP quantos vocês esperam conseguir porque até então, nesse último mês, por exemplo, parece que a TAM conseguiu capturar mais, uma parte bem maior do *market share* perdido pela VASP do que a GOL, o que você espera indo para frente?

Junior: É natural que diante da atual situação aonde a VASP reduziu suas operações rapidamente, a VARIG também vêm tendo dificuldade em cumprir a sua programação a pleno, as empresas que tinham uma maior ociosidade de frota tenham condições de capturar em parte esse mercado. Eu entendo que o mercado da VASP, por exemplo, a demanda que deixa de voar VASP é uma demanda altamente sensível a preço e naturalmente que na medida em que nós não temos condições de aumentar a utilização da nossa frota que está acima de 14 h/dia já aqui no último mês de outubro, e nós não temos condições de aumentar nossa oferta imediatamente, este passageiro busca outra alternativa, e a alternativa que se apresentou mais viável foi a TAM. Então nosso entendimento é que a partir do momento que temos condições de oferecer mais assentos nós também temos condições de capturar um pouco desse *market share* ou restabelecer um equilíbrio na divisão desse *market share* ou na divisão do transporte desse passageiro da VASP que, de novo, é um passageiro com características altamente sensíveis a preço.

Marcio: OK, só a última pergunta em relação a isso, vocês esperam que o DAC aprovaria a entrada de uma nova companhia coma saída da VASP, ou não, ou ficariam só os três competidores.

Junior: Fica difícil dizer se o DAC aprovaria ou não aprovaria uma nova empresa porque nós estamos trabalhando em cima de hipóteses e eu não me sinto a vontade para responder em nome do DAC, é muito complicado, tenho dificuldades em te responder.

Marcio: OK, muito obrigado.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1, o Senhor Carlos Albano do Banco Unibanco, gostaria de fazer uma pergunta.

Carlos: Boa tarde Junior, boa tarde Richard, minha pergunta é sobre a rota para Buenos Aires, eu queria saber se vocês tem algum *guidance* de quanto que a abertura dessa rota para Buenos Aires pode representar no adicional de custo de pessoal que você vai ter que alocar para a cidade de Buenos Aires, e também me corrija se eu estiver errado, por favor, mas se eu não me engano existe um acordo bilateral entre Brasil e Argentina, o preço da passagem é fixo nessa rota, se for isso mesmo qual é a vantagem competitiva da GOL para estar brigando já que não vai poder brigar em preço, como é que vai atrair o passageiro para o vôo de vocês?

Junior: Obrigado pela pergunta, com relação ao custo pessoal, outros custos, por exemplo, o custo aeroportuário em Buenos Aires é mais alto do que a média de custo que nós temos aqui no Brasil, naturalmente que a etapa é mais longa do que a etapa média nós temos aqui no País, mas nosso plano de negócio contempla realmente o custo nessa rota, principalmente relacionado a esses dois pontos, impactam de maneira negativa, ou seja, ele apresenta um aumento de custo que a gente não tem condição de te precisar o quanto é, mas não é nada tão significativo. Em contrapartida nós temos uma redução no ICMS de combustível que ajuda a mitigar um pouco essa expressão do custo. Em relação à parte comercial, o acordo bilateral diz o seguinte, que o preço de passagens vendidas no Brasil são controlados por preços mínimos e preços máximos a exceção dos acordos comerciais, ou seja, as contas corporativas, empresas e assim por diante, essa regra não se aplica para vendas feitas na Argentina, ou seja, o mercado é livre, nós já temos aí como buscar um fator



Linhas aéreas inteligentes

**Transcrição de teleconferência
Resultados do Terceiro Trimestre de 2004
9 de Novembro de 2004**

de competitividade, aliado a isso nós estamos trabalhando para agregar de alguma forma valor para nosso passageiro através de serviços, como por exemplo, reservas de hotel mais em conta do que as divulgadas em balcão ou divulgadas no mercado, meio de transporte, por exemplo, em Buenos Aires do aeroporto de Ezeiza para o centro da cidade ou algum serviço que possa agrega valor sem agregar custo ao nosso passageiro.

Carlos: OK, em relação ao Aeroconnect que começou a operar, se não me engano, esse mês, qual que é a tua análise Junior, como é que isso pode estar, ou como é que esses primeiros números estão se traduzindo, o que você vê de positivo nisso aí para a GOL em termos de que pode estar se traduzindo em melhores números para o futuro?

Junior: É interessante Carlos, a Aeroconnect, apesar de estar em operação a pouco tempo, fica difícil de indicar alguma coisa, mas ele vai permitir à GOL expandir a sua oferta para um número cada vez maior de cidades, ou seja, melhora muito a nossa capilaridade, na medida em que o programa venha se desenvolvendo e os sistemas criem mais facilidade de conveniência para o passageiro, não é difícil imaginar um fluxo de alguma coisa em torno de 500 a 600 passageiros por dia sendo embarcados nos aviões da GOL indo de uma conexão através do Aeroconnect. Quando chegarmos nesse número acho que é um número bastante representativo se você levar em conta que cada uma das nossas aeronaves transporta em média 1.100 ou decola com 1.100,1200 passageiros por dia, essa é a ordem de grandeza.

Carlos: Tá legal, só mais uma rápida pergunta, estou vendo aqui no site que vocês voltaram há algum tempo atrás com essas promoções, tem essa “Brasil mais perto” com passagens a R\$ 1,00, como é que está a resposta do consumidor para essas promoções ?

Junior: Excelente. Todas essas promoções, por exemplo, essa “Brasil mais perto”, tarifas por R\$ 1,00, são disponibilizadas para venda durante sábados e domingos e segundas-feiras, ou seja, durante as 0:00 horas de sábado até meia-noite de segunda-feira, e normalmente nós vendemos 100% dos assentos ofertados. Essa promoção contribuiu com o aumento no volume de 5% a 6% do volume transportado durante o mês passado, por exemplo, veio desta promoção. Quando eu digo de 5% a 6% eu estou considerando que 5% a 6% da demanda participa dessa promoção comprando a ida por uma tarifa normal, ou seja, pela tarifa disponível. Então realmente, considerando as restrições colocadas, como mínimo de permanência no destino, necessidade de compra durante o final de semana eu posso te dizer que desses 5% a 6% em grande parte representa novos passageiros.

Richard: E também são estoques de assentos que talvez não tivessem sido vendidos.

Junior: Por exemplo, a campanha dos idosos, ou seja, as pessoas com idade acima de 65 anos tinham uma tarifa especial também durante o mês de Outubro que era o mês do idoso, vendemos 8 mil bilhetes nesta promoção, a promoção foi muito efetiva.

Carlos: Tá legal, muito obrigado, parabéns pelo resultado.

Junior: Obrigado!

Operadora: Com licença o senhor David Souccar do Morgan gostaria de fazer uma pergunta.

David: Queria fazer um follow-up sobre a VARIG, acho que hoje nos jornais saiu um artigo dizendo que há a possibilidade de outras empresas aéreas investirem na VARIG para solucionar o problema do passivo delas, como é que vocês vêem este cenário?

Junior: David eu não cheguei a ler este artigo especificamente, mas a gente tem lido ai no dia-a-dia alguma especulações a respeito disso, o que eu posso te dizer é o seguinte, nós não temos o menor interesse em nos relacionar de qualquer forma com a VARIG, ou melhor, com a VARIG do jeito que ela está hoje. Eventualmente se formos convidados poderemos participar de alguma discussão, tocar adiante, mas com o principio de que nós não temos interesse em assumir passivos, nós não temos interesse em assumir legados da VARIG que vem se acumulando ao longo dos últimos 70 anos.

Operadora: Esta será a última instrução, lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1. Não havendo mais perguntas gostaria de passar a palavra ao palestrante para as considerações finais.

Junior: Mais uma vez, obrigado a todos pelo seu interesse na GOL. Acreditamos que temos um excelente potencial de crescimento no futuro e que este seja o momento para aproveitarmos diversas oportunidades para a companhia.

Se vocês tiverem dúvidas, por favor, sintam-se à vontade para contatar nosso departamento de relações com investidores ou para visitar a seção de relações com investidores de nosso website em www.voegol.com.br. Obrigado e tenham todos uma boa tarde!

Operadora: O *conference call* da GOL está encerrado e agradecemos a participação de todos. Tenham uma boa tarde.