



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 4T04 e 2004
08/03/2005**

GOE

Linhas aéreas inteligentes

Operadora:

Sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes para a discussão dos resultados referentes ao quarto 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 e os slides dessa teleconferência está sendo apresentado, 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 de Oliveira Jr.:

Obrigado. Em primeiro lugar, gostaria de agradecer a todos por participarem da teleconferência de resultados da GOL referente ao 4T04. Antes de qualquer coisa, é importante registrar que 2004 foi um ano muito especial para a GOL. A Companhia prosseguiu em sua história de crescimento e ratificou o ciclo virtuoso, que é o grande pilar do nosso modelo de negócios. Os custos mais baixos do mercado possibilitam oferecer tarifas mais baixas, o que proporciona altos índices de ocupação e conseqüente aumento nos lucros. Esse ciclo virtuoso cria as condições necessárias para a popularização do transporte aéreo no Brasil e assegura uma significativa rentabilidade. O reinvestimento dos lucros gerados pela operação permite um contínuo realinhamento do ciclo virtuoso. Além disso, vale frisar o fato de termos realizado, em 2004, uma bem-sucedida abertura de capital na Bovespa e na NYSE e o início dos vôos internacionais, que teve Buenos Aires como primeiro

destino.

Agora vamos falar dos números do quarto trimestre de 2004 e também os resultados totais do ano. É importante mencionar que o 4T04 foi bastante significativo para a Companhia no sentido de nos apontar as tendências para 2005. O realinhamento das tarifas, anunciado ontem, confirma nossa estratégia e a nossa crença na expansão dos mercados nacionais e sul americano.

Passando agora à tela #2, intitulada “Destaques”. O quarto trimestre de 2004 foi um período de excelentes resultados e crescimento para a GOL. Nosso lucro líquido no trimestre cresceu 93%, de R\$ 64,1 milhões para R\$ 123,9 milhões, praticamente R\$ 124 milhões no nosso resultado em US GAAP, que é o princípio contábil utilizado para realizarmos nossa análise gerencial do resultado e também pelos analistas de mercado na modelagem da Companhia e comparar com os nossos pares internacionais. A GOL manteve margens operacionais estáveis, apesar do aumento das despesas de combustível, e manteve sua posição de liderança de custo no mercado brasileiro, com um CASK, um custo por assentos-quilômetro mais do que 30% inferior ao concorrente mais próximo.

No quarto trimestre de 2004 aumentamos nossa capacidade operacional em aproximadamente 20%. Quatro novas aeronaves foram adicionadas à frota, inauguramos 51 novas frequências de voo e sete novos destinos. São eles: Foz do Iguaçu, Caxias do Sul, Uberlândia, Joinville, Teresina, Aracaju e Buenos Aires.

A combinação do crescimento de 20% nos assentos-quilômetro oferecidos com um aumento de 7 pontos percentuais na taxa de ocupação resultou em um crescimento de 32% no número de passageiro-quilômetro transportado, comparando-se os 4T de 2004 e de 2003. Terminamos o ano com quase um quarto do mercado brasileiro de transporte aéreo regular.

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

Richard Lark:

Obrigado Junior, e bom dia a todos. Vamos passar para a tela #3 da apresentação.

No 4T nossa receita líquida cresceu quase 50% para R\$ 625,0 milhões, enquanto a receita por passageiro-quilômetro transportado aumentou 32% para 1,8 bilhão de passageiros transportados. A participação de mercado média da GOL alcançou 24% no 4T04 em comparação com 20% no 4T03. A estratégia da GOL continua focada na popularização do transporte aéreo e no aumento do tamanho do mercado de aviação civil no Brasil.

A expansão de 20% no volume de assentos-quilômetro oferecidos

propiciou um aumento de 18% nas decolagens. Nossas taxas de ocupação e de utilização de aeronaves aumentaram para 73%, em termos de taxa de ocupação, e para 13,7 horas de utilização por dia, respectivamente.

Além do maior volume, também apresentamos um saudável quadro dos yields durante o trimestre. As tarifas médias aumentaram 9%. O yield, que representa a receita por passageiro-quilômetro transportado cresceu 14% para 33,4 centavos de real, parcialmente compensando os preços mais elevados dos combustíveis. A receita por assento-quilômetro oferecido, ou RASK, aumentou 25% para 26 centavos de Real. Esses números comprovam os resultados de nossas sólidas políticas de gestão da receita.

Passando para a tela #4, podemos observar a expansão da nossa capacidade em 20%, conforme anteriormente salientado pelo Júnior. Nos últimos três meses de 2004, adicionamos 4 novas aeronaves à nossa frota, 51 frequências e 7 bases de aeroportos, incluindo nosso primeiro destino internacional, Buenos Aires na Argentina. Isso nos confere uma capacidade adicional para fortalecer ainda mais o crescimento da receita.

Nos próximos dois slides vamos apresentar duas comparações de despesas de combustível, 4T04 versus 3T04 e, na segunda comparação, o 4T04 versus o 4T03. Nessa tela #5, vemos que enquanto nossas despesas de combustível por assentos-quilômetro oferecidos aumentaram em 9%, entre o terceiro e o quarto trimestres, nossa tarifa média aumentou 6%. Os ajustes de tarifas, aliados à uma sólida demanda nos permitiu alcançar um aumento de 14% do RASK em comparação com o terceiro trimestre de 2004.

Nosso programa de hedge, aliado à nossa frota eficiente em termos de consumo de combustível e política tarifária têm compensado o aumento nos preços do combustível, nos possibilitando manter nossas margens operacionais. Nossos programas de hedge foram efetivos durante o quarto trimestre. No primeiro trimestre de 2005, a GOL fez o hedge de aproximadamente 65% de sua exposição aos preços de combustíveis no curto prazo – 50% no segundo trimestre de 2005.

Podemos ver a comparação com o ano anterior de nosso desempenho operacional na tela #6. O sólido aumento de 25% do RASK e a expansão de 20% dos assentos-quilômetro oferecidos contribuiu para um aumento de 50% do EBITDAR na comparação com o mesmo período do ano anterior, alcançando R\$ 242 milhões no 4T04 ou uma margem EBITDAR de 39%.

Quase 80% do aumento do CASK deveu-se a uma alta das despesas com combustível por ASK. Nossas despesas com vendas e marketing, nossas despesas comerciais por ASK aumentaram 30%, principalmente, devido à estruturação das novas bases, e um nível mais elevado de reservas de vôos (versus passageiros transportados).

Quando se observa altas taxas de crescimento, como é o caso da GOL, comissões sobre as vendas são pagas com base em receitas futuras, as quais são contabilizadas no momento em que o passageiro voa.

O aumento das outras despesas operacionais também está relacionado com outros os custos pré-operacionais para estabelecimento de nossas operações internacionais. A soma das despesas relacionadas com a abertura de novas bases e aeronaves foi de aproximadamente R\$ 10 milhões.

O nosso CASK sem o combustível (12,2 centavos de Real) aumentou 6%. Esse aumento foi decorrente de maiores despesas comerciais e com publicidade, assim como os custos pré-operacionais extraordinários derivados da instalação de sete novas bases e a chegada em comparação de quatro novas aeronaves 737-300.

Uma maior capacidade, representada por um aumento de 20% nos ASKs, ajudou a diluir as outras despesas operacionais em 12%, permitindo à GOL manter sua margem EBITDAR estável em 39%.

Esses foram os principais impactos sobre nossas despesas. Detalhamentos e explicações mais abrangentes sobre nossas despesas você pode encontrar em nosso release de resultados que foi disponibilizado hoje de manhã e que vocês já receberam por e-mail, e que pode também ser acessado em nosso website – www.voegol.com.br

Na próxima tela, mudando para a próxima tela#7, exibimos as tendências de nosso lucro líquido. Durante o quarto trimestre, o lucro líquido foi de R\$ 124 milhões, representando uma margem líquida de 20%, substancialmente superior à margem de 15%, registrada no mesmo trimestre do ano anterior.

Resumindo, o custo com combustível aumentou em R\$ 68 milhões, em comparação com o 4T03. O lucro líquido do 4T04 também foi impactado por um aumento de R\$31,0 milhões a mais nas despesas comerciais, um aumento de R\$ 12,5 milhões em outras despesas operacionais e um aumento de R\$ 8 milhões na provisão para o programa de participação nos lucros. Do aumento de R\$ 53 milhões nas despesas comerciais e outras despesas operacionais, aproximadamente R\$ 11 milhões foram relacionados com a estruturação de sete novas bases e quatro novas aeronaves, conforme comentei anteriormente. Os aumentos de custos foram parcialmente compensados por um resultado financeiro líquido adicional de R\$ 27 milhões.

Visando motivar nossos funcionários e alinhar os seus interesses aos resultados de nossas operações, fornecemos um programa anual de participação nos lucros a todos os nossos colaboradores, com base no alcance de metas corporativas e operacionais pré-definidas. Com base no alcance de nossas metas para 2004, efetuaremos um pagamento de participação nos lucros equivalente a quatro salários mensais para cada

colaborador, correspondendo a uma provisão de R\$ 27,2 milhões, o equivalente a R\$ 1,1 centavo por ASK no 4T04.

No quarto trimestre de 2004, o lucro por ação foi de R\$ 0,66 ou US\$ 0,47 por ADS. Excluindo-se os custos de partida relacionados com a expansão de nossas operações, o lucro por ação do 4T04 foi de R\$ 0,70 ou US\$ 0,50 por ADS. Para o ano de 2004, o lucro por ação foi de R\$ 2,14 ou US\$ 1,46 por ADS. Excluindo-se as despesas não recorrentes, o lucro por ação do ano de 2004 foi de R\$ 2,28 ou US\$ 1,55 por ADS.

O próximo slide, slide #8, mostra a sólida liquidez e a robusta geração de caixa da GOL. Em 2004, nós aumentamos duas vezes nosso fluxo de caixa operacional, atingindo R\$ 274 milhões. A geração de caixa total cresceu em três vezes, alcançando R\$ 184 milhões. A posição de liquidez total em 31 de dezembro de 2004 foi de significativos R\$ 1.235,5 milhões, um aumento de R\$ 849 milhões em comparação com a posição em 31 de dezembro de 2003.

Mudando para a próxima tela, a tela #9 exibe a distribuição de dividendos em 2003 e 2004. O estatuto da GOL prevê dividendo obrigatório aos acionistas de ações ordinárias e preferenciais, em condições iguais, totalizando, no mínimo, 25% do lucro líquido anual, determinado em conformidade com a lei das S.A. no Brasil. O dividendo proposto para 2004 foi de R\$ 60,7 milhões, correspondendo aproximadamente a R\$ 0,32 por ação ou US\$ 0,22 por ADS e representando 129% maior do que o dividendo distribuído em 2003. Os dividendos a pagar estão incluídos em outros passivos e o pagamento será efetuado em 20 de abril de 2005, após terem sido aprovados na AGO a ser realizada em 11 de abril de 2005.

Passando para a tela#10, observamos um desempenho excelente da GOL nos mercados de capitais. Desde o nosso IPO em junho de 2004 até 31 de dezembro de 2004, nosso ADS mostrou uma rentabilidade 63% maior que a apresentada pelo Índice de Companhias Aéreas da American Stock Exchange, bem como 85% maior que a valorização das ações de seus concorrentes no setor de aviação de baixo custo e 44% maior que o índice de Transportes Dow Jones. Nossa ação local superou o desempenho apresentado pelo índice Bovespa em 26% no mesmo período. No quarto trimestre de 2004, nosso volume médio diário de negociações na bolsa de NY atingiu US\$5 milhões por dia e nossa média de negociações na bolsa de SP atingiu R\$4 milhões por dia

Na tela #11, observem que nossos resultados continuam sendo referência no setor global de companhias aéreas, pois conseguimos ser líderes tanto em margens quanto em crescimento em 2004. Nosso múltiplo P/L ainda está sendo negociado com desconto razoável em relação a outras grandes companhias aéreas, apesar de nossa taxa superior de crescimento, que é uma das maiores e mais elevadas do setor.

Agora eu volto a chamar novamente o Junior, para rever nossos planos para o futuro.

Constantino de Oliveira Jr.:

Obrigado Richard. Antes de falarmos do slide #12, vale lembrar que no começo desse ano iniciamos vôos regulares para dois novos destinos: João Pessoa e Petrolina. Além disso, exercemos mais nove opções de compra para a aeronave 737-800 NG, a nova geração junto à Boeing, totalizando 26 pedidos firmes que deverão ser entregues entre 2006 e 2010, o que nos proporcionará a capacidade operacional necessária para expandirmos de forma lucrativa no crescente mercado brasileiro e sul-americano.

O lançamento bem sucedido de nossas operações internacionais na Argentina confirma a oportunidade para expandirmos nossas operações em toda a América do Sul, nos baseando em extensões da nossa rede, na nossa malha, e utilizando a mesma estratégia que vem sendo empreendida no mercado brasileiro. Esperamos iniciar vôos regulares para Santa Cruz de La Sierra, na Bolívia, em maio de 2005, e recentemente solicitamos a aprovação de rotas para Montevidéu, no Uruguai, e Assunção, no Paraguai.

A tela #12 da apresentação exibe 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 por nossos serviços. Nossa frota encerrou 2004 com 27 aeronaves, modelo 737. Até o final de 2005, teremos 36 aeronaves, modelo 737 em plena operação. Nossas necessidades de capacidade em 2005 serão atendidas com um arrendamento adicional de quatro aeronaves, modelo 737-800 NG e cinco aeronaves, modelo 737-700 NG. Essas aeronaves permitirão um aumento aproximado de 33% em nossa frota e um crescimento na disponibilidade do ASKs perto de 40%.

O aumento da nossa frota é consequência, não apenas uma maior demanda, mas também de um maior número de destinos que estaremos oferecendo. Até o final de 2009, planejamos contar com uma frota composta de 63 aeronaves, principalmente o modelo 737-800.

Devolvo agora a palavra ao Richard para as projeções financeiras para o ano de 2005.

Richard Lark:

A última tela desta apresentação, a tela #13, exibe nosso guidance atualizado para todo o exercício de 2005. Estimamos um quadro cambial estável neste ano, sustentado por bons fundamentos econômicos e forte crescimento na economia brasileira. Uma moeda brasileira mais forte tem um impacto positivo de aproximadamente 50% sobre as despesas operacionais da GOL, tais como as despesas com arrendamento de aeronaves denominadas em dólares norte-americanos e despesas com combustível atreladas ao dólar.

Esperamos encerrar 2005 com uma receita líquida de R\$ 2,8 bilhões,

43% superior à receita líquida real em todo o exercício de 2004, e lucro por ação entre R\$ 2,70 e R\$ 3,00 por ação, representando um valor em dólares por ADS, se estamos com taxa de câmbio de R\$ 3,00 por dólar, de aproximadamente US\$ 2 por ADS. Tem até por exemplo o crescimento do LPA médio de mais de 30%. Também estimamos apresentar uma margem EBITDAR na faixa entre 38% e 40% e uma margem operacional na faixa entre 26% e 28%. A ligeira redução de nossas margens de 2004 para 2005 deve-se ao nosso plano de sermos mais agressivos nos preços e de prosseguirmos na criação de demanda e de novos passageiros, levando em conta o enorme potencial de crescimento do mercado latino americano de viagens aéreas. A estratégia da GOL permanecerá focada na popularização do transporte aéreo na região bem como a expansão do mercado como um todo.

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

Operadora:

Obrigada. 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. Favor aguardarem enquanto coletamos as perguntas. Mais uma vez, ao efetuarem a pergunta, favor digitar *1. Favor aguardar novamente enquanto coletamos as perguntas.

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

Daniella Bretthauer:

Bom dia, Richard. Só um esclarecimento com relação a uma resposta que você deu no Call em Inglês, o profit sharing, quer dizer, o pagamento da participação nos lucros, ele ocorre, se eu não me engano, em maio ou junho. E nos anos anteriores vocês estavam provisionando no 4T. A partir de 2005 você vai espalhar ele ao longo do ano? Foi isso que foi comentado no call em Inglês?

Richard Lark:

Em 2005 nós vamos provisionar uma potencial participação no resultado em função do desempenho real semestral. Assim a gente passa, talvez, a provisionar um valor trimestralmente. Eu diria que não vai ter muito impacto no 1T, mas as provisões maiores podem acontecer no 2T e 3T versus a nossa maneira anterior que era provisionar 100% dentro do 4T, uma vez que a gente já tinha visibilidade completa do resultado obtido.

Daniella Bretthauer:

Mas o pagamento é em maio e junho mesmo, da participação normalmente?

- Richard Lark:** O pagamento varia, porque é negociado com o Sindicato, mas geralmente acontece entre março e junho. Pode ser uma vez, pode ser em parcelas.
- Daniella Bretthauer:** E você tem algum limitador da participação nos lucros? Qual é o guidance para o montante que você vai provisionar?
- Richard Lark:** Nós sempre desenhamos o PPR anual para alinhar os interesses dos colaboradores com os interesses da administração e dos acionistas. Então cada ano varia em função de metas. Nos últimos dois anos, em 2003 foi 3,7 salários, em 2004 foi 4 salários. Então eu não poderia te dizer porque depende do atingimento de nossas metas, pode ser 0 e pode ser mais de 4 salários.
- Daniella Bretthauer:** Mas não tem um limitador de EBITDAR, por exemplo, 5% do EBITDAR vai ser pago na forma de profit sharing, ou 5% do lucro?
- Richard Lark:** A nossa fórmula varia, por exemplo, no ano passado... Não tem limitador, a gente pode ter certeza de que não tem limitador. A gente não coloca teto, por exemplo, em 2005 o cálculo da fórmula do PPR é uma acumulação de várias coisas, entre dos quais encontramos metas de CASK, importantes para a GOL que mantém sua liderança em custo, e também em termos competitivos e também metas de margem líquida. Então é um pouco difícil porque a fórmula não é um número tão simples.
- Constantino de Oliveira Jr.:** Os ingredientes, Daniella, se me permite adicionar, é relacionado à qualidade nos serviços, ou seja pontualidade, extravio de bagagem e danificação de bagagem.
- Daniella Bretthauer:** É que fica um pouco complicado, quer dizer, a gente está tentando projetar essa participação, e queria algum insight em como projetar essa linha. Por exemplo, em linha com o crescimento da Companhia, ou em linha com o crescimento de EBITDAR, você tem alguma substância para nos guiar para essa projeção, Richard?
- Richard Lark:** Eu diria que o PPR geralmente é pago em termos de melhor performance. Então geralmente está sendo pago em função de aumentos de lucros, então você não deveria se preocupar tanto com a despesa, pois acaba sendo uma fatia paga do resultado superior da empresa. Geralmente está baseado no atingimento de resultados, metas, orçamento.
- E eu diria que é um pouco difícil. Não devemos ficar preocupados com isso no sentido que é uma despesa. Na verdade, a gente enxerga isso do contrário, que nós estamos compartilhando uma parte do desempenho superior com as pessoas que são responsáveis por isso, que são os colaboradores da GOL
- Constantino de Oliveira Jr.:** O PPR não tem limite máximo, mas ele é ligado diretamente ao resultado, ou seja, nós vamos pagar mais se o resultado for substancialmente maior em termos de margem.

Daniella Bretthauer:

É só porque já aconteceu de algumas empresas virem com uma participação nos lucros absurda e pegou o mercado de surpresa, então é até para que isso não aconteça com a GOL. Quer dizer, é óbvio que a gente acha que a Companhia...

Richard Lark:

O que eu posso te falar, por exemplo, também não tem mínimo, não é x% do lucro mínimo, é uma formula que a gente usa para alinhar os interesses dos funcionários com os interesses dos acionistas. Quer dizer, não tem valor mínimo e não tem valor máximo.

Daniella Bretthauer:

Passando para uma pergunta da evolução da frota, eu notei no Press Release, quer dizer, tem esses 36 aviões em 2006, mas eu notei que da época do IPO também tem mudanças em 2007, 2008 e 2009. Então efetivamente isso demonstra que ela aumentou os pedidos firmes com a Boeing, ou seja, existe uma alteração, uma evolução da frota como um todo, não apenas em 2006.

Richard Lark:

É, eu sei, nós vamos incorporar mais aeronaves do que mostramos no IPO, estamos crescendo mais, operando mais aeronaves. Também a frota vai ser proporcionalmente maior na parte de 737-800, que tem uma configuração de mais assentos, quer dizer quase mais de 25% no número de assentos por aeronave. Então isso também tem um impacto positivo e um crescimento maior de ASKs disponível versus nosso plano original.

Daniella Bretthauer:

Está bom, obrigada.

Operadora:

Para efetuarem uma pergunta, favor digitar *1. Favor aguardar novamente enquanto coletamos as perguntas.

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

Carlos Albano:

Boa tarde. Eu tenho umas perguntas aqui, Richard e Constantino. A primeira é um detalhe do resultado. Neste trimestre vocês tiveram impostos, ou aquela devolução da diferença de receita bruta para receita líquida, percentualmente um pouco menor do que estava havendo nos outros trimestres e também na parte de outras receitas, basicamente com carga, também um crescimento em relação ao que tinha nos outros trimestres. Teve alguma coisa de excepcional nessas duas linhas, como é que dá para a gente olhar daqui para frente?

Richard Lark:

Nosso sistema é um pequeno negócio de cargas que tem tido um bom desempenho, e eu diria que a gente tenta se manter estável nesta faixa de 5 a 7% da receita global. Na provisão de impostos não tem nada de especial que se possa destacar.

Carlos Albano:

O negócio de carga tem alguma coisa a ver, pode ter alguma coisa a ver com o final do ano, Natal? Transportar alguma coisa a mais, ou não?

- Constantino de Oliveira Jr.:** O mês de novembro, Albano, seria o mês de alta temporada para carga, vamos dizer assim.
- Carlos Albano:** Novembro?
- Constantino de Oliveira Jr.:** Exatamente. Em dezembro ainda um pouquinho e em janeiro e fevereiro seria a baixa temporada de carga e a alta temporada de passageiros, o que acaba sendo para nós uma combinação interessante porque também na alta temporada de passageiros, os passageiros viajam com mais bagagens, com mais malas, e acabam ocupando espaço no porão. É basicamente isso.
- Carlos Albano:** Na parte do hedge, Richard, aqui vocês estavam falando no Press Release que estão com um hedge de 65% no 1T e 50% no 2T de 2005. Isso tem a ver, ou seja, esse valor menor de hedge a cada trimestre tem a ver com o nível de preços do petróleo? Ou seja, você acha que o petróleo já está em um nível alto demais e não deve subir mais e por isso que você está fazendo menos hedge?
- Richard Lark:** Nós efetuamos sempre entre 50% e 100% de nosso exposure atual em combustível e em dólar. Então nosso hedge ratio é uma reprodução de nosso yield e também em termos de nossas estratégias internas e em termos de cada receita. Então a gente determina onde vai ficar dentro dessa faixa, vai estar em uma série de fatores, correntes, futuros e um pouco do nosso yield. Mas é bem curto prazo porque nós só fazemos hedge de curto prazo.
- Carlos Albano:** Outra coisa, você mencionou que nessa estratégia de preço, nas simulações de vocês, o RASK deve estar se mantendo constante ao longo do ano, vocês não devem perder RASK e não vão trocar tarifa, se eu entendi direito, por load factor.
Então o RASK é uma função direta do load factor. Você tem idéia quanto que, na projeção de vocês, vocês teriam que ter de load factor em 2005 médio, a grosso modo, para compensar essa tarifa menor? Faz sentido a pergunta?
- Richard Lark:** Sim. Nós estamos operando com, quer dizer, nós esperamos manter nossos load factors nessa faixa de 71%, tem que ver também, você tem sazonalidade ao longo do ano, por exemplo, em março do ano passado a gente teve um load factor de 79%.
Então nós estamos esperando no ano em load factor, quer dizer, médio para 2004 foi 71%, mas existiu uma sazonalidade que foi um load factor muito maior no 1T, quer dizer, nós tivemos load factors muito superiores no 1T por causa do sucesso dos vôos noturnos e outros fatores sazonais em janeiro e fevereiro do ano passado, que ia ter, quer dizer, no ano correndo agora nós estamos operando nessa faixa de 71%. Vai mantendo a média ao longo do ano mas a diferença acaba sendo nos meses individuais. Eu diria que podemos ter load factors que variam em torno de 65%.

A gente tenta manter esse load factor de 70-71% ao longo do ano. Tem um aspecto essencial no final do ano de fazer maior do que esse. Mas a gente opera com posições conservadoras e não se esqueça que estamos operando na frota mais 9 aeronaves ao longo de 2005. Então geralmente a gente tem um período de 1 a 2 meses para operar essas aeronaves novas, atingir nossos níveis de ocupação normal, então vamos ter uma incorporação muito grande em 2005 e a gente pretende fazer essa incorporação de novas aeronaves e mantendo essa load factor média de 70 a 71, que é o nosso grande desafio para 2005.

Carlos Albano:

Mas esse load factor médio de 70 a 71 ele é suficiente, na visão de vocês, para compensar esse yield de cerca de 10% menor que vocês estão falando?

Richard Lark:

Sim.

Carlos Albano:

OK, obrigado.

Operadora:

Este será o último aviso. Caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar *1.

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Oliveira.

Constantino de Oliveira Jr.:

Obrigado. Mais uma vez gostaria de agradecer o interesse de vocês pela GOL. Continuamos na empresa 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 serviços, eficiência operacional e gerenciamento de custos, preços baixos e competitivos.

Na GOL, nosso slogan é "Aqui todos podem voar ... e também aqui todos podem investir". 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.

Muito obrigado a todos e tenham uma boa tarde.

Operadora:

O Conference Call da Gol está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia. Obrigada.