

Operadora: Boa tarde, sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente ao resultado do primeiro trimestre de 2009. Estão presentes os senhores Constantino de Oliveira Junior, Presidente e Leonardo Porciúncula Gomes Pereira, Diretor Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores.

Informamos que a apresentação é gravada e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para analistas da indústria e, logo após, atenderemos perguntas da imprensa, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador digitando *0.

O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente na Internet, no endereço www.voegol.com.br/ri, onde se encontra disponível para download na plataforma do webcast.

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. 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, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da GOL e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora passamos a palavra ao Sr. Constantino de Oliveira Junior, Presidente da GOL, que iniciará a apresentação.

Junior: Bom dia a todos e bem vindos a nossa teleconferência.

Gostaria de começar comentando os últimos acontecimentos que considero importantes para o posicionamento da GOL em termos estratégicos e financeiros.

Anunciamos ontem a emissão de debêntures no valor de R\$ 400 milhões, que somado com a capitalização que iniciamos em março, injetará mais de R\$600 milhões no caixa da Companhia. Essa emissão de debêntures foi mais uma das iniciativas da Companhia, para reconstrução do caixa, e em breve teremos mais notícias nesse sentido, que serão divulgadas assim que tivermos concluído todas as negociações.

A outra importante notícia foi o novo acordo que fizemos com a Boeing, pelo qual postergamos a entrega de 20 aeronaves. Esse acordo manterá nossa oferta disciplinada, nossa frota renovada e conseqüentemente, mais atrativa aos nossos clientes e com menores custos de manutenção. Mais adiante falarei com mais detalhes, sobre o impacto dessa negociação com a Boeing em nosso plano de frota.

Passando agora para o slide #2 de nossa apresentação, apresentamos uma das principais vantagens competitivas nascidas da integração das malhas GOL e VARIG, que contempla a posição de liderança da GOL no que diz respeito aos direitos de voos nos principais aeroportos domésticos do Brasil, como os aeroportos de Congonhas, Confins, Galeão, Santos Dumont e Curitiba.

Com essa vantagem competitiva, passamos a ter hubs múltiplos, que permitem alta frequência entre os destinos de maior tráfego e conexões, e também a integrar esses hubs com destinos de menor tráfego, mas com alta rentabilidade, como por exemplo, Vitória e Santos Dumont.

Por favor, mudem para o slide #3 da apresentação. Neste slide, mostramos as famílias tarifárias, que nos permitem oferecer o produto certo para cada tipo de cliente, atendendo as necessidades de preço, tempo de antecedência para realização da compra, flexibilidade para remarcação de voo sem tarifas adicionais e acúmulo de milhas no programa de relacionamento SMILES. Com isso, também continuamos a estimular a demanda, oferecendo tarifas baixas para nossos clientes, e com os pacotes mais flexíveis, aliado a nossa posição de dominância nos principais aeroportos domésticos, estamos melhor posicionados para explorar o segmento corporativo com maior eficiência.

As novas famílias tarifárias também contribuirão para um melhor gerenciamento dos *yields*, uma vez que cada cliente já compra seus voos com base na escolha do tipo de produto que deseja adquirir, permitindo que a GOL seja uma empresa mais flexível ao cliente e para nós mesmos, já que temos melhores condições de estabelecer nossas ofertas.

A principal mensagem é que nós estamos continuamente buscando rendimentos de qualidade e baixos custos, a fim de fazer nossa Companhia mais rentável e competitiva no longo prazo.

No slide #4, mostramos algumas atividades que temos desempenhado, de forma a melhorar a utilização da nossa malha, com destaque para o *code-share* bilateral com a AirFrance/KLM, que confirma nossa proposta em ser uma empresa atrativa aos grandes players em voos de longa duração, por termos optado por focar nossas atividades no Brasil e na América do Sul.

O *code-share* está sendo implementado em duas fases, sendo que a primeira está sendo a integração dos programas de milhagem SMILES da GOL e Flying Blue, da Air France-KLM, e a segunda, o *code-share* propriamente dito, que se trata em realizar voos entre as duas Companhias sob o mesmo numero de voo, além de permitir que os clientes de ambas as empresas possam utilizar suas milhas para comprar bilhetes em voos das duas.

Outro recente acordo visando fortalecer nossa malha, foi o acordo comercial com a locadora de veículos Unidas para implementarmos o Fly & Drive, que permitirá que os clientes que comprem passagens em nosso site, possam alugar carros da Unidas com desconto de 50%.

Esse conceito inovador é claramente em linha com nossa forma de atuar e ainda integra dois dos principais elos da cadeia de valor da indústria de viagens e turismo, e para o cliente, é uma opção muito mais cômoda e econômica, já que poderá acessar os serviços de casa e a preços extremamente atraentes.

Por favor, agora mudem para o slide #5 da apresentação. No slide, podemos ver alguns detalhes do GOLLOG Express, que visam atender o segmento de mercado que mais cresce no mercado de cargas, o transporte de cargas expressas. Com a GOLLOG, esperamos gradualmente incrementar nosso "*payload*", gerando mais receita sobre nossa plataforma de baixo custo, elevando continuamente nossas margens operacionais e continuar oferecer baixas tarifas aos nossos passageiros.

No slide #6, temos nosso novo plano de frota, que foi alterado pelo novo acordo com a Boeing, o qual mencionei na abertura da teleconferência. Como pode ser observado no slide, o crescimento composto de assentos entre 2009 e 2012 será de 3% e a idade média da frota se manterá em um patamar entre 5,5 e 7,6 anos, seguindo o conceito de mantermos nossa frota renovada para que os custos de manutenção sejam reduzidos.

Com o novo plano de frota, temos melhores condições de melhorar nossas taxas de utilização de aeronaves, ou seja, voar mais horas por dia com o número adequado de aeronaves, e com isso, diluir os custos operacionais e tornar a GOL cada vez mais próxima dos patamares que tínhamos antigamente, podendo nos beneficiar da questão do posicionamento que enfatizei no slide #2.

Agora passo a palavra ao Leonardo, que fará seus comentários sobre os resultados do trimestre e lhes atualizará sobre o plano de reconstrução do caixa da GOL. Leonardo, por favor.

Leonardo: Obrigado Júnior, bom dia a todos. No slide #7, temos os principais destaques do trimestre:

O principal destaque do trimestre é que a GOL voltou a ser uma companhia rentável, após alguns trimestres apresentando resultados negativos.

Outro fator importante, é que a Companhia ainda tem espaço para promover melhorias significativas. Para se observar isso, basta notarmos que encerramos o trimestre com 120 aeronaves na frota, sendo que a frota operacional atualmente está com 107 aeronaves, ou seja, tivemos resultados operacionais e financeiros positivos em um trimestre de relativa estabilidade econômica, pelo menos de baixa volatilidade, e com o petróleo de volta a seus patamares históricos, ainda arcando com custos de 13 aeronaves que encerraram o trimestre fora da frota operacional.

Dessas 13 aeronaves, subarrendamos uma Boeing 737-300 em fevereiro deste ano, sobrando mais seis Boeing 737-300 que estão em fase de manutenção e serão devolvidas no 2T09, no mais tardar início do 3T09. Das sete aeronaves Boeing 767-300, conseguimos devolver uma, em operação de troca por um Boeing 737-800, sem custos adicionais.

Temos mais quatro aeronaves com negociações em andamento para esses 767-300s, e pretendemos concluí-las nos próximos três meses.

Outro destaque importante do trimestre foi a margem EBITDAR de 23,7% que obtivemos nesse trimestre. Esse fator foi muito importante, pois mostra que estamos trabalhando bem operacionalmente, dentro de nosso foco em gerar valor aos nossos acionistas, rentabilizando os ativos que temos, mesmo em um cenário em que a demanda não apresentou as mesmas taxas de crescimento que se observava em trimestres anteriores.

No slide #8, apresentamos a comparação do lucro líquido do 1T09 ao do 1T08.

O gráfico sintetiza os principais efeitos em nossos resultados na comparação com o 1T08 e mostra o impacto positivo relacionado à queda do custo de combustível, que tem como principais fatores para redução, o menor consumo, dado que deixamos de operar voos de longa distância a partir de meados de 2008 e a volta preço do WTI a seus patamares históricos.

Outro destaque foi a redução das despesas comerciais, que foram impulsionadas pela implementação do novo sistema integrado de vendas, a qual permitiu integrar os sistemas da VARIG e da GOL, reduzindo custos operacionais e otimização das despesas comerciais.

No slide #9, mostramos o que ocorreu com nosso caixa no trimestre e mais adiante vou comentar um pouco sobre o que vem ocorrendo com o nosso fluxo de caixa para que todos possam entender como estamos trabalhando no dia a dia.

No final do trimestre as disponibilidades eram de R\$395 milhões, uma queda de 11,4% em comparação ao final de 2008.

Essa redução das disponibilidades, em comparação ao saldo do 4T08, é decorrente dos seguintes efeitos:

- 1- Pagamento de R\$88,0 milhões relacionado ao pagamento de serviços de manutenção no trimestre.
- 2- Liquidação antecipada de operações de hedge com vencimento durante o ano de 2009, que resultou em uma perda caixa de R\$ 129 milhões. Optamos por isso, apesar de saber da saída de caixa que ocorreria, mas esse montante todo de perda, na verdade era parte do caixa restrito, portanto, não tanta diferença na operação do dia a dia.
- 3- Investimentos em ativo fixo que estavam programados e são relacionados a obras no novo centro de manutenção em Confins e outros no valor de R\$48 milhões.

Esses três fatores foram parcialmente compensados pela entrada de R\$100,0 milhões de recursos, relativos à primeira parcela do aumento da capital que ingressou em março de 2009.

Para o mês de abril tivemos um acréscimo de cerca de R\$50 milhões no caixa, referente à segunda parcela do aumento de capital e a oferta foi completada nessa semana como os R\$50 milhões remanescentes.

Saindo um pouco dos resultados trimestrais, em abril tivemos uma concentração de vencimentos de depósitos que eram antes garantidos por cartas de créditos que não foram renovadas até o momento relativo aos depósitos de manutenção. A saída total de caixa para substituir esses depósitos foi de R\$ 200 milhões e podem voltar assim que o mercado de crédito como um todo apresentar sinais de melhoria.

Por outro lado, como notícia positiva, anunciamos a captação de R\$ 400 milhões em debêntures simples não conversíveis em ações, por meio da VRG LINHAS AÉREAS S.A, unidade operacional da GOL, no valor total de R\$400 milhões, com garantia real de recebíveis de cartões de crédito. As debêntures foram totalmente subscritas pelo Banco do Brasil e tem vencimento em dois anos, com carência inicial de seis meses e 18 amortizações mensais com remuneração de 126,5% do CDI.

Essa operação foi bastante positiva para nos, nos ajudou a recompor o caixa e mostra que a questão da GOL não é falta de crédito, mas sim adequar as taxas de juros de mercado hoje ao interesse da companhia que tem geração operacional de caixa.

Continuamos com nosso plano de reconstruir o caixa da GOL para que chegue a um patamar de R\$ 800 milhões até o fim de 2010 e acredito que estamos no caminho certo.

No slide #10, temos o nosso *guidance* geral para 2009, para investidores e analistas que projetam nossos resultados. As mudanças versus o *guidance* anterior estão relacionadas à revisão de refletir uma nova taxa de câmbio, combustível e despesas de manutenção em virtude de sua frota total. A Companhia reviu suas premissas de crescimento de mercado e RPK, refletindo as recentes mudanças em sua malha aérea, transferindo parte de suas rotas internacionais para o mercado doméstico. Esperamos transportar 28 milhões de passageiros com 40,5 bilhões de ASKs e 24,5 bilhões de RPKs. Esperamos finalizar o ano com 108 aeronaves na frota.

Projetamos o nosso custo médio de combustível por litro em R\$ 1,50 para 2009. Estimamos que o CASK sem combustível seja de R\$9,97 centavos, principalmente devido a despesas manutenção de aeronaves devolvidas e a uma menor taxa de utilização de aeronaves.

Esperamos que o acréscimo de aeronaves maiores e mais econômicas compensem, parcialmente, eventuais aumentos no preço do combustível.

Obrigado e estamos à disposição para perguntas.

Sara Delfim, Merrill Lynch:

Bom dia a todos, eu tenho duas perguntas na verdade. A primeira é em relação a essa emissão das debêntures, vocês poderiam dizer se já há algum custo previsto para elas e quando efetivamente a gente pode considerar isso entrando no caixa?

A segunda pergunta é em relação à indústria no Brasil, como é que vocês estão vendo a questão dessa competição aumentando, se vocês poderiam dar algum tipo de *overview* nas operações de Santos Dumont e também no mercado com um todo? Obrigada.

Leonardo Pereira:

E vou responder a primeira parte da pergunta e passa para o Júnior. O custo dessa operação que pode ser pré-paga a qualquer momento vai ser 126,5% de CDI e você pode considerar os recursos no caixa daqui a duas semanas.

Constantino de Oliveira Júnior:

Com relação ao mercado, a gente percebe que o mercado continua crescendo, aliás, na estatística de abril o mercado cresceu 2%, dentro da nossa expectativa de crescimento entre 2% e 4%, mas esse crescimento vem de uma demanda extremamente sensível a preço que de certa forma continua pressionando os *yields* da indústria, mas eu diria que está em linha com aquilo que era a nossa expectativa no começo do ano.

Com relação ao Santos Dumont, nós iniciamos as operações no Santos Dumont há cerca de dez a quinze dias atrás, uma ou duas semanas, naturalmente que houveram transferências de vôos do Galeão para o Santos Dumont. Os vôos no Santos Dumont ainda estão em uma crescente em termos de ocupação, porque é natural quando ocorre uma mudança dessa que se tenha de três a quatro semanas de maturação de alguns vôos, das frotas, dos horários, enfim para que para que se encaixe na rotina dos passageiros, mas nós não percebemos uma queda na demanda pelos vôos do Galeão, o que é um fato positivo. Ou seja, o Santos Dumont vem crescendo em termos de passageiro embarcado e de ocupação sobre os vôos que decolam do Santos Dumont, mas não está afetando a performance dos vôos que partem do aeroporto do Galeão. Este é o lado positivo dessa história.

Sara Delfim:

Obrigada e parabéns pelos resultados.

Caio Dias, Santander:

Bom dia Constantino, bom dia Leonardo, parabéns pela expansão nas margens. Minha pergunta é primeiro em relação a esse desembolso de caixa de liquidação de algumas operações de *hedge*, eu queria entender melhor. Esse aqui era *hedge* cambial ou era uma parte do *hedge* de combustível? Pelo que eu entendi vocês ainda mantêm os 20% da projeção de combustível *hedgado* daqui pra frente. Dê um pouco mais de explicação nesse desembolso de R\$128 milhões.

Minha segunda pergunta é se você pode dar um *guidance* um pouco mais detalhado de como esta *yield* agora no 2T, se caiu muito em relação ao 1T ou alguma comparação em relação aos trimestres do ano passado, se você poderia dar um pouco mais de cor neste sentido para a gente conseguir estimar o RASK desse trimestre.

Leonardo Pereira:

Vou responder a primeira parte e depois eu passo para o Júnior. A questão desse R\$128 milhões foi uma combinação dos três, não afetou o nosso objetivo, nós estávamos ligeiramente acima do nosso alvo de 20% e simplesmente foi uma decisão para ter maior previsibilidade do caixa.

Porque o que estava acontecendo era o seguinte, como nós falamos, nós sabemos que o nosso caixa está em um nível que não é o que a gente quer, e com a volatilidade do mercado, você está toda hora tendo chamada de margem, e nós achamos que era melhor ao invés de ter essa volatilidade, passar a ter um fluxo de caixa previsível.

Então nós saímos das posições onde a gente antecipou que estariam muito voláteis e mantivemos as outras posições. Na verdade, foram posições futuras e ocorreram do ponto de vista contábil ao longo do ano, boa parte dentro desses R\$128 milhões tem uns R\$35 milhões que já foram realizados, mas o restante ocorre ao longo do ano, mas não afeta a nossa cobertura em termos de seguro, vamos dizer, da nossa disposição de combustível, de cambio e de juros.

Caio Dias:

Está bem.

Constantino de Oliveira Júnior:

Caio, em relação aos *yields* e a previsão para uma atualização do *guidance* para o 2T, é importante compreendermos que o 2T sazonalmente é o pior trimestre para as companhias em termos de receita e apesar de termos o tido o mês de abril com muitos feriados, e eu diria que até feriado demais, um pouco mais do que seria razoável, porque isso acaba que diluindo a demanda, ou seja, essa concentração excessiva de feriados. Mas enfim, o que nós podemos esperar para o 2T, são *yields* ligeiramente abaixo dos *yields* do 1T e com uma ocupação na faixa de mais ou menos 60%.

Caio Dias:

Está bem. Muito obrigado.

Vanessa Ferraz, HSBC:

Bom dia. A minha primeira pergunta é em respeito da devolução das treze aeronaves que vocês têm *groundeadas*, será que vocês teriam um calendário estimado de quando vocês conseguiriam devolver? A minha outra pergunta é se com o aumento da WTI agora no 2T e com *load factor* que vocês apresentaram no mês de abril eu queria entender se vocês ainda estão operando acima do *breakeven*.

Constantino de Oliveira Júnior:

Vanessa, eu vou lhe responder as duas perguntas. Vou dar uma folga para o Leonardo aqui. Com relação aos treze aviões, é importante colocar o seguinte, no fechamento do trimestre, nós tínhamos então sete aeronaves 767 *groundeadas* e seis aeronaves 737-300 em processo de devolução, ou seja, os aviões já estavam parados no hangar realizando a inspeção, ou seja, a manutenção necessária para a devolução dessas aeronaves.

Estes treze aviões fazem parte de um movimento contínuo da renovação de frota, nós deveremos ainda trocar mais nove aeronaves com essas 737-300 por aeronave de última geração durante o ano, nos próximos trimestres. Explicado isso do 737-300, vamos partir para o 767. Estes aviões estão *groundeados*, eram sete no final do trimestre e hoje são seis, nós já conseguimos retornar um avião e esses seis remanescentes nós não temos ainda uma data precisa para afirmar quando sairão da nossa frota.

Nós temos propostas negociadas, temos carta de intenção assinadas para quatro aeronaves dessas 767, parte disso como *at lease*, parte como *sublease* e eu não tenho condições de adiantar até por questão de confidencialidade quem são os potenciais clientes e em que estágio estão essas negociações, mas nós temos feito um esforço muito grande para poder recolocar essas aeronaves e reduzir esse peso no nosso custo que tem significado algo em torno de R\$0,01 sobre o custo fora combustível.

Respondi à sua pergunta ou falta mais alguma coisa?

Vanessa Ferraz:

OK. Não, na verdade eu tinha perguntado também do *breakeven load factor* agora no mês de abril.

Constantino de Oliveira Júnior:

Perfeito. Você falou do WTI, e em contra partida nós temos também a variação cambial que a gente está percebendo ela mais fraca durante esse início do mês de maio, e uma coisa deve contrapor a outra e nós continuamos em busca de oportunidade para redução de custo e melhoria na receita.

Nós introduzimos no mês passado, final do mês de abril as famílias de tarifa, isso traz uma flexibilidade e deve ter reflexos também na nossa receita, reflete pequeno porém ajuda, temos também o início efetivo do *cold share* com a Air France-KLM que também vai nos ajudar a melhorar o *load factor* dos vôos partindo do Galeão e Guarulhos. Todas essas iniciativas devem nos permitir operar ainda acima do *breakeven* estimado.

Vanessa Ferraz:

Está OK. Obrigada.

Victor Mizusaki, Itau Securities:

Bom dia. Só uma dúvida porque não ficou ainda muito claro, quando eu olho o seu CASK, excluindo combustível no 1T, foi algo como R\$10,12, o *guidance* que vocês estão dando é de R\$9,97. Só que nesses R\$10,12 se você excluir aquele não recorrente de manutenção, o seu número já teria vindo abaixo do *guidance*. Eu queria entender um pouco o que é que vocês estão vendo para frente de aumento de custo. Obrigada.

Leonardo Pereira:

Nós não estamos vendo aumento de custo, nós estamos vendo uma questão de utilização da frota e número de horas que os aviões estarão voando. Eu acho que a coisa boa aqui é que na hora que a gente conseguir utilizar mais esses aviões, qualquer utilização marginal incrementada desses aviões, esse CASK *ex fuel* continua baixando.

Constantino de Oliveira Júnior:

E a questão dos não-recorrentes, Victor, também tem o seguinte, esses aviões como eu coloquei, os 767 estão *groundeados*, nós não temos data para retorná-los, então nós não estamos naturalmente deduzindo esses aviões das nossas projeções. Também, o retorno de 737-300, nós ainda teremos mais nove devoluções ainda esse ano que a gente não considera como recorrente, mas que terá impacto sobre os nossos custos durante esse ano.

Quer dizer, eu acho que concordando com o que você falou em relação à possibilidade de nós atingirmos custos menores, fora combustível, caso a gente consiga devolver esses aviões e combinado com a colocação do Leonardo de que nós temos sido super cautelosos em relação à qualidade da receita, ou seja, mantendo frequências que realmente nos permitam alcançar resultados positivos, isso supõe que a nossa utilização de aeronaves está baixa.

Se você observar, nós temos voado menos por avião no último trimestre e estamos mantendo essa política ainda durante o 2T. Quer dizer, a partir do momento em que o mercado nos permita voar um pouco mais, aí sim nós teremos possibilidade de baixar ainda mais esse CASK *ex fuel*.

Victor Mizusaki:

OK. E uma outra dúvida, com relação ao plano de frota, vocês postergaram o plano de 20 aeronaves até 2014 e ao mesmo tempo confirmaram o pedido de 10 aeronaves para 2015 e 2016. Nesse processo de renegociação, teve algum efeito caixa, alguma coisa que vocês tiveram que desembolsar?

Constantino de Oliveira Júnior:

Não. Ao contrário, essa postergação acaba auxiliando a gente com relação ao pré-pagamento, então de uma maneira geral nós não tivemos impacto de caixa por conta dessa transação.

Victor Mizusaki:

Está OK. Obrigado.

Caio Dias, Santander:

Oi. Eu tenho só mais uma pergunta. Levando em consideração então esses dois eventos de *inflow* do caixa para vocês, os R\$103 milhões remanescentes que devem entrar agora no 2T mais R\$400 milhões de debênture, e assumindo esse efeito não-recorrente dos depósitos de manutenção de R\$200 milhões, vocês estão prevendo então uma entrada de caixa por evento, vamos chamar assim, não-recorrente de R\$300 milhões.

Então considerando esses R\$400 milhões das debêntures mais os R\$103 milhões que é o remanescente da oferta que vai entrar no mês e já subtraindo os R\$200 milhões de depósito de manutenção, tem uma previsão aí de uma entrada de caixa, vamos chamar assim, não-recorrente de R\$300 milhões no 2T. Pelas minhas estimativas, esses R\$300 milhões e mais a minha expectativa de geração de caixa operacional faz com que o saldo de caixa no final do 1T seja o menor daqui para frente. Pelas suas projeções internas, está certo? Só tende a aumentar então?

Constantino de Oliveira Júnior:

É isso mesmo. Você está totalmente correto. Ele começa a aumentar gradualmente, no 2T ainda tem aquele impacto que você falou que foi a substituição que nós fizemos de cartas de crédito por depósitos, então ele não cresce tão rápido, mas já está em níveis melhores. No 3T, ele continua crescendo e no 4T o nosso objetivo é chegar perto de R\$800 milhões.

Caio Dias:

Está legal. Muito obrigado.

Sara Delfim, Merrill Lynch:

Oi. Mais duas perguntas aqui, uma na linha de custo, vocês tiveram uma economia significativa nessa linha de *sales and marketing*, não só ano contra ano, mas também uma redução expressiva contra o trimestre anterior. Foi algum evento *one-off*, é um novo patamar que a gente deve esperar daqui para frente e de onde que está vindo essa sinergia?

E uma segunda pergunta é na linha de receita, também houve um aumento significativo nessa parte de outras receitas, principalmente *cargo* e *charter*, se também é um patamar que deve se repetir nos últimos trimestres, aonde que a gente poderia estar esperando um crescimento também adicional? Obrigada.

Leonardo Pereira:

Falar primeiro do custo que é o seguinte, essa questão eu acho que você pode esperar que esse reflexo é mais uma revisão da maneira como a gente se relaciona com os nossos agentes e então isso realmente é uma economia e também reflete a integração das duas companhias, quer dizer, então acho que isso aí você pode considerar.

Na parte da receita, vou passar para o Júnior. Só vou começar falando para não esquecer todo o reposicionamento que nós estamos fazendo no Gol Log que o Júnior falou na apresentação dele.

Constantino de Oliveira Júnior:

Exato, para completar, quer dizer, em relação ao custo comercial foi o que o Leonardo falou, agora daqui para frente esse é o novo patamar, a gente deve manter custos comerciais mais baixos, também durante o 4T nós realizamos uma campanha publicitária e nós não tivemos essa, quer dizer, o 1T trouxe apenas o resquício dessa campanha, ou seja, ainda alguma pequena despesa em relação a essa campanha e essa despesa aumenta na medida em que nós realizamos algum *site* de mídia, alguma coisa do tipo.

Com relação às receitas, a expectativa é que esse patamar seja inclusive elevado, ou seja, nós devemos ampliar as nossas receitas auxiliares através dos novos produtos da Gol Log com carga expressa, que permite um *yield* muito melhor, agregando valor para o cliente e agregando receita também para a Companhia.

Nós podemos esperar a manutenção dos vôos tipo *charter* ou vôos de fretamento que tem oferecido bastante demanda, principalmente nos finais de semana e o programa Smiles que vem em uma crescente de receita. Então o número de parceiros tem se

ampliado e isso acaba permitindo que a gente tenha uma geração de milhas bastante saudável através de parceiros e uma ampliação da receita com Smiles. Então nossa coluna de outras receitas, nós podemos esperar a manutenção desse patamar ou receitas melhores ainda para os próximos trimestres.

Sara Delfim:

OK. Muito obrigada.

Vanessa Ferraz, HSBC:

Oi. Eu só tenho mais uma pergunta, é a respeito do *guidance* novo de vocês. Vocês estão aumentando o consumo de combustível de R\$125 milhões para R\$130 milhões. Será que vocês poderiam explicar por que o aumento do combustível se o ASK está ficando constante?

Constantino de Oliveira Júnior:

Eu posso te explicar o seguinte, se você observar, nós estamos reduzindo a etapa média, Vanessa, e com a redução da etapa média, a gente tem um aumento de consumo, quer dizer, grande parte do consumo de uma aeronave está relacionado ao pouso e à decolagem. Em uma etapa de uma hora, por exemplo, quase 50% do custo está relacionado a pouso e decolagem. Quando você encurta a etapa média, o seu consumo aumenta.

Vanessa Ferraz:

Está ótimo. Obrigada. E para quanto vocês estão reduzindo a etapa média?

Constantino de Oliveira Júnior:

A etapa média nesse trimestre já foi reduzida para algo em torno de 820 km, 825 km, e a expectativa é que ela fique em torno disso, em torno de 810 km a 820 km.

Vanessa Ferraz:

Perfeito. Obrigada.

Operadora:

Obrigada. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de passar a palavra ao senhor Constantino de Oliveira Júnior para as considerações finais.

Constantino de Oliveira Júnior:

Eu queria agradecer a atenção de todos e o carinho com a Companhia. É o terceiro trimestre com resultado operacional positivo, nós continuamos aqui em um trabalho incansável, buscando melhorar a qualidade, reduzir custos, ganhos de eficiência e, principalmente, manter as margens positivas para garantir o crescimento e o financiamento da renovação de frota e da evolução da Companhia. Diante disso eu gostaria de mais uma vez agradecer a atenção de vocês. Uma boa tarde.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T09 da Gol Linhas Aéreas Inteligentes está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”