

APIMEC:

Bom dia a todos. É um prazer tê-los aqui, associados, convidados da APIMEC Regional São Paulo, hoje com a reunião com a empresa GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A., que faz parte do Nível 2 de governança corporativa. Eu informo que está havendo transmissão via Internet.

Estão compondo a mesa, à minha direita o Sr. Constantino de Oliveira Junior, Diretor-Presidente, o Sr. Richard Lark, Diretor Vice-Presidente Financeiro, e passo a palavra então ao Sr. Constantino, para iniciar os trabalhos.

Constantino Junior:

Bom dia. Antes de mais nada, eu quero pedir desculpas pelo pequeno atraso, nós saímos de uma conferência com analistas em inglês, e ela se estendeu um pouco mais do que inicialmente previsto. Eu gostaria de agradecer a todos também por participarem da reunião de divulgação de resultados da GOL, referente ao 1T07.

Dando seqüência à apresentação, o slide número dois mostra que nesse trimestre nós contamos fortemente com o círculo virtuoso, para dar continuidade ao crescimento do mercado de transporte aéreo no Brasil. A nossa plataforma de baixo custo e reduções planejadas de custo permitiram uma expansão rentável de 51% nas rotas domésticas e 173% nas rotas internacionais.

Continuamos a expansão internacional no trimestre e adicionamos Lima, no Peru, à nossa malha integrada. A GOL oferece vôos diários a partir de Lima para Santiago, Buenos Aires e São Paulo. Hoje, operamos mais de 40 vôos diários para destinos sul-americanos, e estamos expandindo nossas operações nos mercados chileno e peruano para replicar o sucesso alcançado no mercado argentino.

No 1T07, reduzimos nossos custos operacionais por ASK para aproximadamente R\$0,13, atingindo o mesmo nível de custo por assento-quilômetro de 2002, quando a GOL tinha apenas dois anos de operação. Nossa habilidade para a redução contínua de custos reflete os esforços constantes do nosso "Time de Águias", que resultam no constante rejuvenescimento da Companhia. Assim mantemos a liderança absoluta de custos em todos os mercados em que atuamos. Em termos de custos, estamos na melhor forma de nossas vidas e ainda temos espaço para melhorar, com a incorporação de aeronaves 737 de Nova Geração, além de novas e mais eficientes.

Em janeiro, celebramos nosso sexto aniversário e comemoramos o sucesso de nossos esforços em popularizar o transporte aéreo de baixa tarifa no Brasil e na América do Sul. Do ponto de vista estratégico, operacional e financeiro, estamos fortalecidos e prontos para contar com a nossa plataforma de baixo custo para acelerar o crescimento da GOL em novos mercados.

Em abril, iniciamos um novo capítulo na nossa história. A aquisição da VRG permitirá à GOL levar o espírito revolucionário de baixo custo para o mercado de longa distância, com serviços inovadores que irão mudar a percepção de valor

dos passageiros intercontinentais. A Varig, uma das marcas mais valiosas da aviação mundial, ofertará uma combinação sem precedentes de baixas tarifas e serviço de qualidade para passageiros de negócios e lazer, voando de e para destinos nacionais e internacionais.

Já estamos implementando agressivamente os nossos processos de baixo custo nas operações da VRG, modernizando e padronizando a frota, rejuvenescendo uma marca de quase 79 anos, e reduzindo custos operacionais, além de melhorar as receitas. Nosso ciclo virtuoso nos permitirá continuar ampliando o mercado de transporte aéreo e repassar as economias aos nossos usuários.

A VRG é um próximo passo importante para cumprirmos a missão de prover com mais segurança o valor ao transporte de passageiros e de carga, por meio de soluções inovadoras e de baixo custo para nossos clientes, acionistas, colaboradores e para a sociedade. Mais adiante, falarei um pouco mais a respeito dos nossos planos para a VRG.

Passamos agora para a tela número três na apresentação, intitulada “Destaques”. Os resultados do 1T07 foram impactados negativamente por fatores exógenos enfrentados pelo setor. Além disso, assumimos custos adicionais de combustível e de pessoal durante o trimestre, devido aos problemas do controle de tráfego aéreo. Apesar destes aumentos não planejados de custos, fomos capazes de reduzir significativamente os custos no período. Continuamos a prover um transporte aéreo com um dos menores custos do mundo, e a GOL é a empresa aérea de menor custo na América do Sul.

A nossa frota simples e padronizada, operações ágeis, e a não-prática de *overbooking*, além do baixo tempo de solo, nos ajudaram a mitigar parcialmente os atrasos e cancelamentos de vôos nesse período. Apesar dos problemas do controle de tráfego aéreo, a indústria doméstica cresceu 12% quando comparado ao 1T06 – medindo por RPKs – uma das maiores taxas de crescimento do mundo.

No trimestre, efetuamos um aumento de capacidade de 62% ano sobre ano, e de 156% sobre o trimestre anterior, o que permitiu a adição de 22 novas frequências diárias. Reportagens diárias relacionadas aos cancelamentos de vôos e problemas de controle de tráfego aéreo destacaram a retração da demanda experimentada no trimestre. As taxas de ocupação permaneceram estáveis em 70%, e os RPKs cresceram 60% no período do 1T. A participação média da GOL no mercado doméstico atingiu 39% no período, e a participação média no mercado internacional das aéreas brasileiras foi de 18%, um aumento de 14 pontos percentuais em relação ao 1T06.

A tela número quatro mostra as recentes adições à nossa frota e malha. No 1T, adicionamos duas aeronaves 737-800, finalizando o período com 67 aeronaves. Nossa expectativa, incluindo também a frota da VRG, é de encerrar o segundo trimestre com 81 aeronaves e terminar o ano de 2007 com uma frota de 102 aeronaves.

No 1T07, inauguramos Lima, no Peru, elevando o número de destinos atendidos para 57, e também aumentamos as frequências para Santiago, no Chile. Hoje,

somos a segunda maior companhia aérea internacional no Chile, apenas atrás da LanChile, e com seis vôos por dia, partindo de São Paulo, Buenos Aires e Lima.

Em 2007, pretendemos adicionar frequências nos mercados existentes e expandir nossa malha em novos mercados no Brasil, América do Sul e também América do Norte e Europa.

Agora vou passar a palavra ao nosso Diretor Vice-Presidente Financeiro, Richard Lark, que irá comentar com mais detalhes o desempenho financeiro e operacional da Companhia no trimestre. Richard, por favor.

Richard Lark:

Obrigado Junior, e bom dia a todos. Vamos passar agora para a tela número cinco da apresentação.

Nesta tela, podemos observar detalhadamente a expansão da nossa capacidade e malha. Durante o trimestre, a GOL operou uma frota média de 66 aeronaves, um incremento de 53% sobre o 1T06, e de 12% sobre o trimestre anterior.

Comparado com o mesmo trimestre do ano anterior, a capacidade em volume de ASK aumentou 62%, e atingiu sete bilhões, o RPK cresceu 60% alcançando 4,9 bilhões. Essa capacidade permitiu a GOL alcançar 630 vôos diários no final de março de 2007. Quando comparado ao 4T06, os ASKs cresceram 16% e o RPK 19%.

O slide número seis discute mais detalhadamente a capacidade estimada para 2007. Este ano, a GOL planeja aumentar sua capacidade no mercado doméstico em mais de 30%, e em mais de 200% na América do Sul, representando um aumento de capacidade total de aproximadamente 50% na comparação ano a ano.

A VRG deve apresentar uma redução na capacidade no mercado doméstico em mais de 30%, e uma redução na capacidade no mercado internacional em aproximadamente 65% ano a ano, representando uma redução de capacidade total de aproximadamente 54%. Consolidado, isto se traduz em um aumento de 15% da capacidade doméstica, e em uma redução da capacidade internacional de 27%, representando uma estabilidade na capacidade de ASK consolidado *pro forma* em 2007.

O slide número sete mostra a capacidade e a demanda esperada para a indústria doméstica em 2007. Esperamos um crescimento da capacidade da indústria doméstica, representada por ASKs, de 19% a 21% em 2007 e o crescimento da demanda geral da indústria doméstica, representado por RPKs, de 13% a 15%, resultando em taxas de ocupação da indústria em torno de 68-69% em 2007.

No slide número oito, observamos o crescimento de 21% na receita, que atingiu aproximadamente R\$1 bilhão, quando comparada ao mesmo período do ano anterior. Uma maior capacidade e produtividade foram compensadas por *yields*

mais baixos no trimestre. Atingimos altas taxas de produtividade, devido à utilização recorde de aeronaves de 15 horas por dia neste trimestre.

O aumento de 20% na etapa média, comparado ao 1T06, reflete no decréscimo de 26% nos *yields*, resultando em uma queda de 25% no RASK. Os RPKs aumentaram 60%, adicionando um grande número de assentos mais baratos ao nosso ciclo virtuoso. As outras receitas também contribuíram para o ciclo, crescendo a R\$66 milhões, um aumento de quase 100% sobre o primeiro trimestre do ano anterior, com margens de contribuição de mais de 80%.

Na tela número nove, discutiremos os recentes impactos no setor aéreo brasileiro. Problemas relacionados ao Controle de Tráfego Aéreo e congestionamentos no aeroporto de Congonhas, causados por quantidades anormais de chuva em fevereiro e março, obras de recapeamento já previstas e reportagens diárias na imprensa, contribuíram para a frustração dos passageiros, mesmo com uma forte demanda reprimida.

No 1T07, foram cancelados 3.500 vôos, o que representa aproximadamente 7% do total, um número menor do que o do 4T06, mas ainda acima de níveis normais de cancelamentos, de 3%. Em maio, o recapeamento da pista auxiliar de Congonhas será finalizado, e terá início a manutenção da pista principal. A Aeronáutica anunciou que ainda este ano 500 novos controladores de vôo serão integrados ao quadro de funcionários, e este aumento de mais de 20% deve atender às necessidades do sistema de tráfego aéreo. Além disso, a Aeronáutica anunciou que 300 novos controladores serão treinados anualmente.

A venda média mensal de passagens no trimestre atingiu 1,3 milhões, um número sólido, considerando o cenário. Estimamos que o impacto no trimestre, tenha sido de aproximadamente R\$80 milhões na receita e R\$25 milhões nos custos, relacionado com maiores custos com combustível e pessoal. Em abril, as taxas de ocupação estão em torno de 72%, com tarifas médias de R\$180.

A comparação ano a ano de nossos resultados operacionais está na tela número 10. Devido às pressões da indústria, tanto nos *yields* quanto nas taxas de ocupação, e de um aumento de 20% na etapa média, o RASK reduziu 25%, resultando em um decréscimo de 18% no EBITDAR, que atingiu R\$249 milhões. O EBITDAR é um indicador de resultados operacionais antes de contabilizar os custos relacionados à propriedade de aeronaves como, por exemplo, o arrendamento.

O CASK total de R\$0,131 reduziu R\$0,0167 por ASK, ou 11% ano a ano devido a menores custos com vendas, redução no custo do combustível, menores despesas com arrendamento de aeronaves, e valorização de 4% do Real frente ao USD, parcialmente compensado por maiores gastos com despesa de serviço de tráfego e aeronaves, manutenção, reparos e materiais e depreciação.

A despesa de combustível por ASK reduziu 12% na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, devido à redução nos preços de combustível, com o recuo de 8% no preço de petróleo no mercado internacional, medido pela WTI, e a uma redução de 4% no preço do combustível de aviação do Golfo do México, e

um aumento nos vôos internacionais, combinados com uma frota proporcionalmente mais econômica, equipada com *winglets*.

O CASK sem combustível reduziu 11% para R\$0,079 devido a reduções planejadas de custo. A apreciação da moeda brasileira ajudou a reduzir as despesas em dólares, como alugueis e seguros de aeronaves, assim como desembolsos pagos em dólares, como adiantamento para aquisição de aeronaves.

Resumindo os principais impactos nas margens operacionais: a contenção da demanda resultou em taxas de ocupação e *yield* abaixo do esperado, que só foram parcialmente compensados por custos menores durante o trimestre.

Na tela número 11, mostramos a evolução de nosso resultado financeiro líquido. A receita financeira cresceu R\$55 milhões e atingiu R\$89 milhões, principalmente devido a receitas provenientes da aplicação de um maior saldo em caixa. Aplicamos aproximadamente R\$2 bilhões a uma taxa média de 13% ao ano, em reais.

As despesas financeiras alcançaram R\$27 milhões no ano, devido a um aumento planejado de empréstimos e financiamentos de longo prazo. Temos financiamento de longo prazo de R\$1,4 bilhões, com prazo médio de 6,3 anos, a uma taxa média de 7,3% em USD. Nosso resultado financeiro líquido no trimestre foi de R\$35 milhões, e nosso caixa líquido é de R\$311 milhões.

Na próxima tela, de número 12, apresentamos a comparação dos efeitos no lucro líquido em comparação ao 1T06. Entre as principais diferenças, as receitas líquidas cresceram R\$178 milhões. Os custos com combustíveis cresceram R\$107 milhões, devido a um aumento de 83 milhões nos litros consumidos, parcialmente compensados por uma redução no preço do litro de combustível – o WTI reduziu 8,4%, e o querosene de aviação no Golfo do México reduziu 4,2% – e pela valorização de 4,1% do Real. Os custos de combustíveis diminuíram 12% por ASK.

As despesas comerciais foram reduzidas em R\$23 milhões, no geral, e 52% por ASK, em função das mudanças nas comissões de vendas no começo do trimestre e eficiência nas atividades de marketing durante o trimestre. As vendas de passagens pelo website da GOL foram de 83% no trimestre.

As despesas com pessoal cresceram R\$51 milhões, e permaneceram estáveis por ASK. O aumento é devido ao dissídio de 5%, ao aumento de 60% no quadro de colaboradores em período integral, além do custo com horas extras que é gerado pelos atrasos do controle de tráfego aéreo, compensados com melhorias de produtividade.

Outras despesas operacionais cresceram R\$142 milhões, principalmente em função do aumento de 14% por ASK no serviço de tráfego e aeronave, devido ao aumento das despesas com serviços de solo. Houve aumento de 11% nas tarifas de pouso por ASK e aumento de 41% na depreciação por ASK, principalmente devido à adição de seis aeronaves próprias à frota nos últimos dois trimestres.

Também contribuíram para o crescimento das outras despesas operacionais o aumento nas despesas de manutenção, que cresceu 10% por ASK devido à manutenção agendada de sete motores, consumo de peças, acessórios e reparo de materiais, compensados principalmente pela redução de 11% no aluguel de aeronaves por ASK. O resultado financeiro líquido subiu R\$10 milhões trimestre, na comparação ano a ano.

No 1T07, o lucro por ação foi de R\$0,59, ou US\$0,29 por ADS, e o lucro líquido de R\$117 milhões, com margem líquida de 11%, uma melhora em relação ao 4T06 e um pouco acima das expectativas dos analistas.

Um pagamento trimestral de juros sobre o capital próprio e dividendos complementares de R\$73,7 milhões, representando R\$0,35 líquidos por ação e US\$0,16 por ADS, foi aprovado na reunião do Conselho de 16 de março de 2007, a serem pagos em 4 de maio de 2007 para acionistas registrados em 20 de março de 2007.

Esses foram os principais impactos no lucro líquido. O detalhamento das despesas pode ser encontrado em nosso release de resultado que vocês já receberam e em nosso website voegol.com.br/ri.

A tela número 13 mostra o fluxo de caixa do 1T07. Em 31 de março de 2007, o saldo de caixa era de aproximadamente R\$2 bilhões. Durante o trimestre, o saldo de caixa aumentou em R\$256 milhões.

O fluxo de caixa operacional para o primeiro trimestre ficou negativo em R\$26 milhões, devido, principalmente, à redução na receita de transporte a executar e devido a níveis menores de vendas, ao aumento de estoque e ao aumento no depósito de garantia com lessores, compensados pelo aumento nos ganhos operacionais e na redução de contas a receber. A GOL tem US\$274 milhões de depósito com lessores para utilização futura em manutenção de aeronaves.

Foram utilizados R\$189 milhões de caixa em atividades de investimento, que consistiram principalmente no pré-pagamento de aquisição de aeronave, no valor de R\$114 milhões, e na aquisição de imobilizado no valor de R\$82 milhões. A GOL tem atualmente US\$269 milhões em depósitos adiantados com a Boeing para aquisição de aeronaves.

O caixa proveniente das atividades financeiras durante o trimestre totalizou R\$470 milhões, e consistiu em um aumento de R\$562 milhões no financiamento de longo prazo, devido principalmente à emissão em março de *Senior Notes* de 7,5% no mercado de capitais, com maturidade no final de 2017.

Agora vou passar a palavra de volta ao nosso Presidente, que irá comentar mais detalhadamente sobre a nossa aquisição de VRG.

Constantino Junior:

Pois bem. Obrigado, Richard.

A tela número 14 apresenta os destaques da aquisição da VRG. Em 9 de abril de 2007, a GOL assumiu as operações da VRG com autorização da ANAC, pendente ainda de aprovação das autoridades regulatórias, o CADE. O montante total para a aquisição foi de US\$275 milhões, representado por US\$98 milhões à vista, que significou menos de 10% do caixa total da GOL, e 6.1 milhões de ações preferenciais nominativas sem direito a voto, emitidas pela GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A., representando aproximadamente 3% do total de ações da GOL.

Além disso, a GOL assumiu uma dívida de R\$100 milhões de debêntures emitidas pela VRG. Nós adquirimos uma Companhia com direitos de utilização de rotas para 18 destinos no Brasil, 3 destinos na América do Sul, 3 destinos na América do Norte e 5 na Europa, incluindo 812 *slots* semanais no aeroporto de Congonhas. Possuímos o direito de utilizar a marca Varig, que tem quase 79 anos e é reconhecida mundialmente.

Nós também adquirimos o programa de fidelidade Smiles, com uma base de quase 6 milhões de clientes. Ganharemos com benefícios de impostos, por meio de prejuízos acumulados e ágios, que serão amortizados gerando quase US\$100 milhões de economia com impostos para VRG e no consolidado da GOL.

Relacionado à aquisição, a GOL está oferecendo 2.5 milhões de ações preferenciais em uma oferta com direito de preferência de subscrição. A companhia optou por registrar voluntariamente a emissão de ações na SEC, a fim de permitir aos detentores de ações nos Estados Unidos participarem desta emissão de ações. Mais detalhes sobre essa oferta estão disponíveis no nosso website de RI.

Por favor, vamos passar para o slide 15. A GOL, por meio da aquisição da VRG, utilizará sua altamente eficiente plataforma de baixo custo para acelerar os planos de crescimento da GOL e atender uma base de passageiros crescente. A GOL incorporará o modelo de negócios de baixo custo à sua subsidiária, VRG, oferecendo aos clientes um serviço diferenciado e inovador.

No mercado doméstico, a VRG irá operar com uma frota padronizada de modernas aeronaves 737, com foco nos clientes que valorizam o serviço de bordo diferenciado, vôos diretos e programas de milhagem. As principais bases de operações estarão localizadas no Aeroporto de Congonhas e de Guarulhos, em São Paulo, além de Santos Dumont e Galeão, no Rio de Janeiro. A rede doméstica utilizará os *slots* adquiridos nesses aeroportos, para atender os vôos diretos para os principais destinos de negócios no Brasil.

Operando uma frota de Boeing 737 e 767, a VRG oferecerá o melhor custo-benefício com duas classes de serviço para destinos internacionais selecionados e de tráfego intenso. A VRG reinventará as viagens internacionais com uma nova proposta de valor para o mercado de longa distância.

No slide número 16 observamos que essa transação traz significativas oportunidades de alavancar a estrutura de baixo custo da GOL, com uma segmentação de mercado mais eficiente e aumento de lucros. As malhas domésticas da GOL e da VRG têm uma sobreposição limitada nos distintos

mercados. Juntas, essas malhas criam uma capacidade de maior recepção e distribuição de passageiros intercontinentais, com conexões em numerosas e flexíveis por todo o Brasil, aumentando a escala e acelerando o crescimento.

O programa de fidelidade “Smiles”, que conta com uma base de quase 6 milhões de usuários, irá estratificar o mercado. No mercado doméstico, a frota composta somente por aeronaves Boeing 737 é beneficiada pelas facilidades da manutenção de frota única e sinergias de custo. Estamos atualizando a frota de longa distância com aeronaves 767 que são mais adequadas para o mercado internacional. A GOL está aplicando o *know-how* de construção de malha e gerenciamento de rotas para maximizar a utilização das aeronaves da VRG e melhorar a eficiência operacional.

Para recuperar rapidamente a operação, implementamos na VRG um grupo de diretores, compostos de quatro dos nossos mais experientes executivos comerciais, operacionais, técnicos e financeiros. Juntos, o grupo operacional da VRG e os diretores da GOL estão implementando as melhores práticas e controles da GOL em todos os níveis da operação da VRG.

Já no primeiro mês, reduzimos os custos operacionais de áreas-chave como combustíveis, operação de aeronaves e manutenção. Iniciativas específicas incluem 1) re-trabalhar rotas e *slots*, para melhor servir aos centros econômicos de grande movimento, enquanto maximiza a utilização das aeronaves; 2) melhorar as técnicas diárias da Varig de gerenciamento de *yield* e reposicionar a companhia com uma estratégia focada na segmentação de lazer e negócios; 3) renegociar com os fornecedores e alavancar o relacionamento com os lessores para novas aeronaves 737 e 767; 4) negociar com fornecedores de TI a melhora de sistemas e reduzir custos; e 5) desenvolver uma campanha para resgatar a Varig e apresentá-la como marca inovadora.

Também estamos racionalizando os custos administrativos e financeiros e implementando melhores práticas de gerenciamento de custo na subsidiária VRG. Isso resultará em uma transação positiva para o resultado, já em 2007.

Os próximos dois slides, 17 e 18, mostram graficamente o planejamento das rotas domésticas e internacionais da marca Varig. As características que diferenciam a marca Varig no mercado doméstico são: a alta qualidade do serviço, classe única, vôos diretos e um programa de fidelidade. Esperamos que as operações domésticas atinjam o *breakeven* em três meses.

O slide número 18 mostra nossos planos para re-introduzir a valiosa marca Varig no mercado internacional de longa distância, com um produto inovador de duas classes, dirigido a clientes de negócios e lazer e também sensíveis a preço. Nossa plataforma de baixo custo e otimizada utilização de aeronaves nos permite alcançar uma segmentação mais eficiente e melhor gerenciamento dos *yields*, oferecendo um serviço mais eficiente a preços acessíveis.

Essa fórmula vai permitir que a VRG se beneficie dessa oportunidade para que as empresas brasileiras reconquistem a participação no mercado internacional. Esperamos que nossos vôos de longa distância atinjam o *breakeven* entre quatro

e seis meses a partir da inauguração. Nós lançaremos serviços dentro das especificações jurídicas e com os devidos processos de aprovação junto às autoridades pertinentes. Considerando o lançamento de vôos intercontinentais para a Europa, temos várias alternativas que estão sendo submetidas à aprovação das autoridades da aviação civil; esperamos manter ativas todas as rotas relacionados aos nossos planos.

No slide número 19, mostramos como estamos alavancando a nossa plataforma de baixo custo e utilizando a segmentação das marcas para melhor servir o mercado como um todo. A marca GOL segue popularizando o transporte aéreo no Brasil e na América do Sul, com uma malha altamente integrada, tarifas baixas, serviço confiável e simplificado com uma frota jovem, permanecendo como uma proposta de valor atrativa, atraindo pelo menos 10% dos passageiros que voaram pela primeira vez. A marca Varig tem foco em clientes de categoria “*premium*”, que valorizam serviço diferenciado no mercado doméstico, e clientes internacionais mais sensíveis a preço, por meio de duas classe de serviços e programa de fidelidade.

O slide número 20, demonstra o crescimento consistente alcançado pela GOL nos últimos seis anos, devido ao crescimento da nossa malha, receitas e lucro por ação. Em seis anos de operações, levamos a GOL a uma posição de liderança entre as empresas aéreas mais eficientes, mais rentáveis e que mais crescem no mundo. Operar uma empresa altamente eficiente é o que fazemos melhor, e a GOL está pronta e bem posicionada para capitalizar esta oportunidade única de acelerar o crescimento e penetrar rapidamente em novos mercados de longa distância, por meio da aquisição da VRG.

O slide número 21 mostra mais detalhadamente o aumento das opções e oportunidades de crescimento acelerado disponíveis, incluindo novos *slots* e direitos de rotas, novos segmentos de mercado e novas formas de geração de outras receitas. A aquisição permite à GOL se beneficiar de sinergias operacionais, maiores volumes e melhor gerenciamento dos *yields*.

Além da fatia significativa dos *slots* operados pela VRG no aeroporto de Congonhas, a VRG detém direito de uso das principais freqüências de alto tráfego na Europa e América do Norte. A oportunidade de segmentar as marcas permite à GOL melhor servir passageiros de negócios, lazer, que valorizam serviço e também os sensíveis a preço. A aquisição da VRG também traz outras oportunidades de fontes de receita, como as geradas pelo programa de milhagem, transporte de carga e programas de parcelamento de passagens.

Agora vou retornar a palavra ao Richard, nosso Vice-Presidente Financeiro. Por favor, Richard.

Richard Lark:

Obrigado, Junior. No slide número 22 da apresentação, mostramos o nosso plano de frota para atender às necessidades de crescimento projetado para os próximos seis anos. A frota possui um crescimento projetado para 119 aeronaves ao final

de 2008, e representará um crescimento médio composto de 11% no número de assentos de 2007 a 2012.

Estima-se que a incorporação de novas aeronaves 737-800 à frota produzirá economias de custo significativas. As novas aeronaves estão equipadas com *winglets* que economizam combustível, que reduzem de 3% a 4% o consumo de combustível ao ano, permitindo melhor performance de voo e maiores distâncias em vôos sem escalas.

As novas aeronaves 737-800 são maiores que as aeronaves 737-700, e transportam até 30% mais passageiros. Estimamos que as aeronaves 737-800 reduzirão os custos operacionais diretos por ASK em 15% em relação às nossas aeronaves 737-700.

No slide números 23, indicamos a performance relativa da GOL nos mercados acionários americano e brasileiro. A partir do início do 1T07 até 17 de abril, nossas ADSs obtiveram performance acima do Índice de Companhias Aéreas da Bolsa de Valores do American Stock Exchange, em 7%, e 6% e abaixo das Tier1 LCCs,

No mesmo período, nossas ações preferenciais nominativas ficaram abaixo do Índice Bovespa em 17%. Nosso volume diário médio negociado no 1T07 foi de aproximadamente US\$30 milhões na Bolsa de Valores de Nova York, e de R\$37 milhões na Bovespa. A GOL é uma das ações de maior liquidez, tanto da indústria aérea mundial como do mercado brasileiro de ações, e faz parte dos índices IBX-50 e Ibovespa.

No slide 24, mostramos que o nosso crescimento, líder da indústria, e as nossas margens de lucro continuam sendo *benchmark* para a indústria global de companhias aéreas. Nosso múltiplo P/L possui um desconto significativo em relação a outras companhias aéreas líderes no segmento de baixo custo, apesar de nossa taxa de margem de lucro, que está entre os maiores da indústria mundial.

O slide 25 destaca que, mesmo a GOL possuindo uma das plataformas operacionais de menor custo, um sólido balanço patrimonial, a maior liquidez no setor, e uma das perspectivas mais atrativas de crescimento na indústria de aviação mundial, as ações da empresa estão sendo negociadas com desconto em relação aos seus pares.

O slide número 26 mostra as projeções financeiras da GOL, um dos elementos-chave no processo de divulgação da GOL. Todas as diretrizes adotadas são consolidadas, e portanto incluem a VRG, pois é a maneira como reportamos nossos resultados.

No 2T07, o acréscimo de novas aeronaves à nossa frota permitirá um aumento de 80% na capacidade de assentos disponíveis no mesmo período em 2006. Para o 2T07, esperamos uma taxa de ocupação de cerca de 71%, com *yields* na faixa de 20 centavos de Real. Para o 2T07, esperamos um CASK sem combustível na faixa de R\$0,082. Esperamos que a incorporação de aeronaves maiores e mais

eficientes e a redução dos preços do combustível também reduzam nosso custo com combustível por ASK em mais de 15% no 2T07.

As projeções financeiras para 2007 são baseadas no plano de expansão da GOL, e na forte demanda projetada para os serviços de transporte de passageiros, impulsionada por fortes fundamentos na economia brasileira e pelas tarifas reduzidas que estimulam a demanda.

Esperamos encerrar 2007 com 102 aeronaves, e expandir a capacidade consolidada para aproximadamente 80%, a fim de atender adequadamente a demanda estimada de passageiros, e acrescentar novas rotas e mercados no Brasil, na América do Sul, na Europa e na América do Norte.

Nossas projeções de lucro por ação em 2007 variam de R\$4,20 a R\$4,70 por ação. O CASK sem combustível do ano é estimado em cerca de R\$0,081 para o ano de 2007, representando uma redução de 8% sobre 2006. Os custos com combustível por ASK devem ser reduzidos em aproximadamente 12% devido às aeronaves maiores e mais eficientes em termos de combustível, a preços de combustível reduzidos. Esperamos margens operacionais na faixa de 20%.

Continuaremos a popularizar o transporte aéreo, por meio de expansão, inovação tecnológica, maior eficiência operacional, gerenciamento rígido de custos, e menores preços. Nossa liderança de custos nos permitirá oferecer menores tarifas, gerando altos fatores de utilização de nossas aeronaves e nossa capacidade produtiva, e uma alta rentabilidade para que possamos investir na oferta de assentos e estimular ainda mais a demanda.

Neste momento, passarei a palavra de volta ao nosso Presidente, para concluir a nossa apresentação de hoje. Junior, por favor.

Constantino Junior:

Obrigado, Richard. Concluirei com o slide número 27, onde destacamos nossas vantagens competitivas, as quais são essenciais para nosso modelo de negócios de sucesso, e para o ciclo virtuoso. Contamos com mão-de-obra altamente produtiva e gerenciamento comprovado para entregar um serviço de qualidade ao cliente, com tarifas reduzidas e menor custo do mercado, a fim de manter nossa forte marca e alta rentabilidade.

Obrigada pela sua atenção. Tendo concluído esta breve apresentação, gostaria de iniciar a sessão de perguntas e respostas, durante a qual teremos prazer em responder quaisquer perguntas e dúvidas que possam ter.

APIMEC:

Para quem está seguindo por telefone, basta clicar o 0 e encaminhar sua pergunta à operadora, e aos que acessarem a apresentação via Internet, para enviar uma pergunta, cliquem no *link* "Perguntas ao Palestrante".

Bernardo Carneiro, Deutsche Bank:

Bom dia Junior, bom dia Rich. Basicamente, tenho três perguntas. A primeira é com relação à utilização, ao *block hours* das aeronaves que foi bem forte, foi de 15 horas em média. Eu gostaria de saber se isso foi atípico ou se a gente pode esperar 15 horas para o resto de 2007.

A segunda é ligada à Varig, à VRG. Qual é aproximadamente a utilização das aeronaves na Varig?

A terceira é sobre o *guidance*. Vocês estão dando um *guidance* de margens operacionais em torno de 20% para 2007, consolidado junto com a Varig. Eu gostaria de saber como seria esse *guidance* de margem operacional, caso a GOL não tivesse comprado a Varig, a GOL sozinha, só para ter uma sensibilidade de como a Varig está operando em termos de margens operacionais hoje. Obrigado.

Constantino de Oliveira Junior:

Vamos dividir a resposta, Richard, eu respondo uma parte e você a próxima.

Com relação às 15 horas de voo das nossas aeronaves no 1T, você está correto, é uma situação atípica, mas atípica até em função dos problemas enfrentados com o sistema de controle de tráfego aéreo, além do problema enfrentado nas operações em Congonhas, em função da reforma de pista que não podia ter chuva naqueles períodos, e enfrentamos exatamente um período atípico de chuvas também nos meses de fevereiro e março, principalmente.

Isso tudo fez com que a nossa frota voasse um pouco mais e, adicionado à isso, há a questão da sazonalidade, ou seja, verão, alta temporada. Normalmente nós planejamos que as nossas aeronaves voem um pouco mais nesse período, até em função da nossa expectativa de demanda. Mas o que a gente pode esperar para o futuro em termos de horas-bloco de voo das aeronaves deve continuar em torno de 14 horas e 30 minutos por aeronave por dia.

A segunda parte... aliás, a parte do meio da pergunta, você perguntou com relação à aeronaves VRG. Eu não entendi bem qual é a pergunta. Você poderia repetir?

Bernardo Carneiro:

Qual a utilização do *block hours* na Varig, se está muito baixo, e qual a sua meta.

Constantino de Oliveira Junior:

Perfeito. Nós estamos trabalhando o mapa de rotas da Varig para implementar uma nova malha a partir de maio, e a nossa expectativa é de que a Varig, durante o ano, alcance o mesmo nível de eficiência operacional que a GOL, com algo como 14 horas bloco por dia por aeronave.

Richard Lark:

Referente à produções de margens operacionais, é só proveniente desses números a nível consolidado, mas como falamos no *call* anterior, hoje de manhã, esperamos para o ano uma pequena contração negativa no nível de margem operacional das operações vindas da empresa VRG S.A.

Bernardo Carneiro:

Sim, mas como seria, mais ou menos, hoje, a sua utilização das aeronaves? Estaria em torno de oito ou nove horas? Ou seja, muito abaixo dos 15? Só para ter uma idéia da diferença de operações.

Richard Lark:

Bernardo, a gente não vai reportar esses números quanto às empresas individuais, mas basta saber que hoje em dia há uma grande oportunidade para maior utilização dos ativos da VRG, quer dizer, a maioria das aeronaves foram focadas em vôos a partir da base de Congonhas, relacionado com a manutenção dos *slots*, e tem um grande potencial de colocar essas aeronaves em vôos diretos para Norte e Sul do Brasil e assim aumentar a utilização das aeronaves no mercado doméstico, porque a maior parte da frota da VRG hoje em dia são 737-300 operando no mercado doméstico, obviamente vinculado também com a expansão dos vôos de longo percurso internacional, o 767 para os mercados de Europa e América do Norte.

Devemos ver uma significativa expansão na utilização das aeronaves no nível consolidado da VRG, assim como no nível consolidado da GOL Linhas Aéreas Inteligentes também.

Bernardo Carneiro:

Uma pergunta com relação ao cenário de competição nos *yields*, eu gostaria de entender um pouco melhor, dado que vocês estão dando um *guidance* de queda de 8% de *yield* em 2007, só que no 1T caiu 26%, como é que vai ser essa recuperação ao longo do 2S? Você espera que o *yield* médio, no 2S, suba em relação ao 2S06? Em que montante, aproximadamente?

Richard Lark:

O *yield* médio no 2S07 deve mostrar uma queda de 6% a 8% versus o 2S06. Versus o 1S07, ele deve mostrar um aumento de 10-11%.

Bernardo Carneiro:

Certo. Obrigado.

Gustavo Moreira, UBS Pactual:

Bom dia Rich, bom dia Constantino. Minha dúvida é a seguinte: eu estou certo em imaginar que a quantidade de capacidade que está entrando no 2S é maior que a capacidade que está entrando 1S do ano? E, se esse é o caso, a gente deve acreditar que os *yields* vão piorar no 2S desse ano?

Constantino de Oliveira Junior:

Com relação ao aumento de oferta, realmente no 2S nós deveremos adicionar mais aeronaves à frota da GOL do que no 1S. E a gente deve observar, Gustavo, que durante o 1S, ou mais especificamente todo o 1T, nós tivemos que superar esses problemas que, de certa forma, suprimiram a demanda, ou suprimiram a demanda menos sensível a preço, vamos dizer assim, que permitiu que a indústria mesmo assim crescesse 12%, mas à custa de *yields* bastante baixos.

Dentro de uma normalidade, quer dizer, dentro de uma indústria estabilizada, com os vôos funcionando normalmente, existe a expectativa de que o ambiente de preços também volte a uma normalidade; daí essa combinação de recuperação de *yield* junto com um aumento da oferta.

Gustavo Moreira:

Está ótimo. Obrigado.

Operadora:

Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para jornalistas conectados à teleconferência. Caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar *1.

Beth Moreira, Agência Estado:

Bom dia, Richard; bom dia, Constantino. Eu queria só confirmar, em relação ao impacto na receita e nos custos no 1T por conta dos problemas de infra-estrutura com os controladores de vôo, e lá em Congonhas o impacto em valores, quanto é que foi; o Richard comentou rapidamente.

Constantino de Oliveira Junior:

Especificamente de Congonhas, eu não tenho condições de lhe afirmar. Mas com o relação ao impacto em toda a empresa durante o 1T, nós estimamos um impacto negativo na receita em R\$80 milhões, e um aumento nas despesas de algo em torno de R\$30 milhões; ou seja, a combinação dos dois fatores afetou o nosso resultado em até R\$110 milhões no trimestre.

Daniela Bretthauer, Santander:

Me ajude aqui, Junior, a entender a lâmina 22, que fala da sua composição da frota. Vocês estão trocando 300 da Varig por 800, *Next Gen*, e estão trazendo os 767; isso em 2007. Em 2008, você troca os 300 por 700 e 800. Então, a minha pergunta é a seguinte: esses 800 que estão vindo para Varig são do pedido que a GOL tem com a Boeing com uma configuração diferente? Porque eles estão vindo com 177 assentos; essa é a primeira parte da pergunta, para entender a frota.

Constantino de Oliveira Junior:

Na verdade, esses 800 que irão incorporar a frota da Varig no 2S07, mais precisamente a partir de setembro, são aeronaves que nós buscamos no mercado nesses últimos dias. Nós não estamos transferindo frota da GOL para a Varig, são 800 que têm origem no mercado de *leasing*, são *leasings* operacionais, e estão sendo incorporados à VRG, independentemente da programação da GOL Transportes Aéreos.

Richard Lark:

Tem uma tabela no *release*, também.

Daniela Bretthauer:

Sim, é essa tabela do *release*.

Richard Lark:

São tanto dos 700 como os 300 do VRG, um pouco mais espaçoso.

Mas são aeronaves alugadas, e não têm nada a ver com as aeronaves que estão na GOL hoje em dia, ou que vêm do nosso pedido com a Boeing.

Daniela Bretthauer:

Mas o custo desses alugueis é competitivo? Ou seja, os lessores entenderam que quem está por trás agora é GOL e, portanto, vai ter custo competitivo, ou vão ser aqueles preços mais altos, até pela escassez desse produto no mercado?

Richard Lark:

São os custos GOL de aluguel. Obviamente, o mercado hoje em dia está muito aquecido em termos de aluguel de aeronaves, principalmente os NG. Mas estamos alugando a preços da GOL.

Daniela Bretthauer:

Você comentou no *call* de manhã que os Boeing 767, você já tinha assinado. Esses do 700 e 800, você tem também mais ou menos encaminhado?

Constantino de Oliveira Junior:

Os 700 e 800 de 2008 da VRG ainda estão em fase de negociação. Os 800 já estão firmados, e os aviões 767 tanto para 2007 quanto para 2008 também já estão firmados.

Daniela Bretthauer:

E, basicamente, eles vão fazer mercado doméstico – quer dizer, o 767 vai fazer *long haul* internacional, mas os 700 e 800 vão fazer doméstico ou fazer América do Sul, também?

Constantino de Oliveira Junior:

Doméstico e América do Sul. América do Sul, VRG irá operar nos destinos de Bogotá, Caracas, Santiago, no Chile, e Buenos Aires. Santiago e Buenos Aires, a VRG entrará na competição inclusive com a própria GOL.

Daniela Bretthauer:

OK, então, agora a próxima pergunta: em termos de receitas, vocês tinham, se eu não me engano, 14% do ASK em rotas internacionais. Como é que você acha que isso vai ser no final desse ano e em 2008, consolidado? Como é que vai ser, X% da receita de vocês em rotas internacionais?

Richard Lark:

Tem uma diferença entre receita e ASK, quer dizer, nós...

Daniela Bretthauer:

Então fala das duas, por favor.

Richard Lark:

Em termos de ASK, vai chegar a um pouco menos que 25%, e em termos de receita, não vai passar dos 8%. Vindo do, vamos dizer, o que está considerado internacional: são vôos abaixo dos acordos bilaterais, transportando passageiros para dentro e fora do Brasil.

Daniela Bretthauer:

E lá para 2012 deve ter ficar também com esse...

Constantino de Oliveira Junior:

Talvez. Aí vai depender muito de como o mercado doméstico vai crescer, também.

Daniela Bretthauer:

Está bom, obrigada.

Romina Nicaretta, Bloomberg:

Olá, bom dia. Eu estou com uma dúvida em relação ao *guidance* de vocês. Vocês mencionaram, porque vocês estão prevendo uma redução do *load factor* da ocupação das aeronaves, e uma redução dos *yields*, por isso que vocês revisaram as estimativas de resultado para 2007.

Eu queria saber o que vai causar essa diminuição do *load factor*, e diminuição dos *yields*: é a crise aérea, é a aquisição da Varig? Realmente não ficaram muito claras para mim essas razões. Obrigada.

Richard Lark:

Basicamente, é a função da nossa estimativa do ambiente da receita, de forma geral, tem um pouco de impacto de, vamos dizer, taxas de ocupação menores do que planejamos para tanto os vôos domésticos como internacionais da Varig, que você vai ter um pouco de impacto. E na questão dos *yields*, basicamente as nossas estimativas foram revisadas até o final do ano, em termos de tarifas, etapa média de passageiro e ambiente competitivo.

Romina Nicaretta:

Mas essa redução de *yields* é porque as empresas aéreas, por causa do ambiente competitivo, por causa da situação dos aeroportos, vão ter que oferecer um pouco mais de descontos para os passageiros para continuar atraindo passageiros para as aeronaves, para voar? Eu queria entender um pouco melhor.

Constantino de Oliveira Junior:

É, essa hipótese que você está colocando agora é nada mais do que a realidade que nós enfrentamos no 1T, ou seja, os problemas enfrentados nos aeroportos acabaram, realmente, comprimindo a demanda, ou pelo menos permitiram que apenas as pessoas mais sensíveis a preço buscassem viagem por aeronave, ou aqueles que não tinham muita alternativa.

Eu diria que buscando um ambiente mais estável, ou o setor atingindo um nível de estabilidade com relação ao serviço, haverá espaço para se otimizar a receita e trazer os *yields* para um nível adequado de remuneração.

Romina Nicaretta:

Qual seria o fator preponderante, Junior? Seria a aquisição da Varig ou a situação do mercado em si, por causa dessa questão dos aeroportos?

Constantino de Oliveira Junior:

Olha, eu te diria que tem um pouco dos dois, mas o maior componente está ligado à questão dos aeroportos.

Romina Nicaretta:

Está ótimo, então. Obrigada.

Janaína Lage, Folha de S. Paulo:

Bom dia. Por favor, eu queria fazer algumas perguntas em relação à Varig. Com essa perspectiva de retomada das operações internacionais da Varig, com esse foco em Europa e, pelo menos inicialmente, Europa e México, eu gostaria de saber se já há uma estimativa de contratações, se vai haver aproveitamento dos funcionários da GOL, ou algum tipo de troca nesse sentido em um primeiro momento.

O que vocês estão desenhando, considerando essa hipótese de ter que retomar rotas em 18 de junho? Algum perfil, pelo menos, se vocês pudessem adiantar, do que vocês estão preparando.

E, por fim, como vai ser a administração dessa empresa – se ela vai ter um presidente independente, se ela vai ter uma administração própria, ou se tudo vai ser gerenciado pela própria GOL diretamente. É possível explicar, por favor?

Constantino de Oliveira Junior:

Com relação à contratação de pessoal, nós já estamos procedendo com a seleção das pessoas que irão compor o grupo de colaboradores da VRG, para reiniciar a operação dessas rotas internacionais. A preferência está sendo dada a ex-colaboradores da Varig, conforme compromisso firmado no leilão, e eu não tenho aqui condições de precisar a quantidade de pessoas que estão sendo selecionadas e contratadas exatamente nesse momento.

Mas nós pretendemos chegar ao final de 2007, ou princípio de 2008, com algo como 1.000 a 1.500 funcionários a mais do que a VRG tem hoje – hoje a empresa conta com quase 2.000 colaboradores, e nós pretendemos encerrar esse ano com 3.400, 3.500 colaboradores, chegando ao final de 2008 com algo como 4.000, 4.500 colaboradores na Companhia.

Roberta, Valor Econômico:

Olá, boa tarde a todos. Eu só gostaria de entender um pouco melhor quais contratos, afinal, já foram firmados para trazer as aeronaves para a VRG. Pelo que eu entendi, já tem firmados oito 767 até o final desse ano, e mais sete para 2008, 737, é isso?

Constantino de Oliveira Junior:

É 767; nós vamos terminar o ano de 2007 com oito aeronaves 767 na frota, e iremos adicionar mais sete aeronaves durante o ano de 2008, finalizando 2008 com 15 aeronaves 767 na frota da VRG.

Roberta:

Essa quantidade é o que já está firmado, já está certo? E outra coisa: essas oito aeronaves deste ano incluem os 767 que a Varig já tem?

Constantino de Oliveira Junior:

Exatamente. A Varig hoje opera com um 767, nós traremos mais sete, finalizando o ano com oito aeronaves 767, e iremos retornar o avião MD-11 que hoje opera para Frankfurt, conforme já havia sido ajustado com a empresa proprietária dessa aeronave.

Roberta:

Não há decisão do CADE aí sobre a aquisição? Para quando vocês esperam uma posição, enfim, já têm alguma idéia da direção que deve ser dada nessa decisão do CADE?

Constantino de Oliveira Junior:

A transação foi apresentada oficialmente ao CADE na data de ontem, e é difícil precisar qual período será necessário para a avaliação do CADE. Mas nós acreditamos que isso deve acontecer dentro dos próximos seis meses, ou antes.

Roberta:

Está bom, obrigada.

Kelly, Corretora SLW:

É correto afirmar, sobre a utilização de aeronaves, que esse nível atingido no 2T identifica mais uma perda de eficiência, não por causa de vocês, mas sim do mercado, por conta de utilização de aviões para atender o mesmo número de trechos, ou até menos trechos? E também sobre o que a gente pode esperar de evolução de indicadores operacionais para esse início de 2T.

Constantino de Oliveira Junior:

De certa forma, você está correta. Nós conseguimos atingir um nível de redução de custo no 1T que eu avalio como bastante bom, mas poderia ser melhor. Se nós não tivéssemos o impacto negativo de toda a situação relacionada a problemas externos que obrigaram que nossa frota voasse um pouco mais para cumprir a mesma etapa, ou seja, portanto, adicionando custo àquela operação, nós teríamos conseguido uma redução de custos ainda mais significativa.

Mas o que nós estamos percebendo nas últimas é uma normalização do atendimento, do funcionamento do sistema de controle de tráfego, além dos aeroportos, o que nos dá um conforto para dizer que provavelmente teremos uma situação um pouco mais favorável no 2T com relação a custos, ou pelo menos àqueles que estão relacionados à operação da empresa.

Mariana Barbosa, Estado de São Paulo:

Oi, boa tarde Júnior, boa tarde Richard; eu queria entender por quê o tráfego da GOL caiu tanto em março, caiu 3,7% em relação a fevereiro, sendo que a TAM cresceu 4,4%; enfim, esses efeitos exógenos teoricamente deveriam ter afetado as duas. E se não houve um excesso de capacidade, quer dizer, a TAM estaria mais equilibrada em termos de oferta e demanda. Não houve um excesso de oferta nesse período?

Constantino de Oliveira Junior:

Obrigado Mariana. Na verdade, se nós observarmos o crescimento da GOL nos últimos anos, ou mais precisamente nos últimos 12 meses, nós podemos perceber que a GOL tem crescido tanto em oferta quanto em ocupação, acima da média da indústria. Pegar um mês específico e tirar conclusões de que há superoferta ou de que houve um movimento para um lado ou para o outro é muito precipitado. Avaliando o trimestre, nós conseguimos crescer em termos de participação no mercado, atingindo uma média de 39% nesse trimestre, o que demonstra um crescimento bastante bom.

Nós podemos perceber nos meses janeiro, e fevereiro, uma taxa de ocupação satisfatória e acho que os fatores exógenos afetaram toda a indústria. Pontualmente, no mês de março, talvez até por movimento de promoções e reposição da meta de malha quando você sai de alta temporada para baixa temporada, vamos dizer assim, que muda o perfil do nosso passageiro, em um primeiro momento o concorrente teve condições de tirar uma melhor vantagem.

O que não significa que isso é uma tendência, e nem significa que houve algum erro estratégico em termos de aumento de oferta para o lado da nossa Companhia. Eu classifico essa variação do mês de março como uma variação pontual que não indica tendência.

Mariana Barbosa:

Só complementando, quantos destes oito aviões vão ser entregues até o 1S, desse 767?

Constantino de Oliveira Junior:

Provavelmente... até o final do 1S? Ao final do 1T nós deveremos ter três aeronaves 767 em condição de operação.

APIMEC:

Bem, já está na hora de encerrar. Os executivos da empresa têm uma agenda imediatamente a seguir, e eu vou ter que encerrar a sessão agradecendo a presença de todos. Eu só queria, antes de encerrar, entregar o selo para o

Constantino. Estamos entrando no quarto ano de apresentações da Companhia. Parabéns, e passo a palavra para as suas considerações finais.

Constantino de Oliveira Júnior:

Muito obrigado. Muito bom. Mais uma vez, muito obrigado a todos pelo seu interesse pela GOL, permanecemos comprometidos com nosso objetivo de tornar o transporte aéreo mais simples, mais conveniente, uma opção acessível a todos, enquanto criamos valor para nossos acionistas e colaboradores.

A GOL está popularizando o transporte aéreo através da expansão dos negócios, inovação em serviços de qualidade, eficiência operacional, gerenciamento de custo e preços competitivos.

Na GOL, o nosso *slogan* é, a partir de agora, “Todos Podem Voar”. Se desejarem fazer alguma pergunta adicional, nosso departamento de Relações com Investidores poderá auxiliá-los. Você poderá também visitar a seção de Relações com Investidores em nossa página na Internet: www.voegol.com.br/ir. Muito obrigado. Tenham uma boa tarde.