



**Teleconferência da Teleconferência
Fato Relevante
GOL (GOLL4 BZ)
7 de dezembro de 2011**



Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes. Estão presentes o Sr. Constantino de Oliveira Junior, Diretor Presidente, o Sr. Leonardo Pereira, Vice-Presidente Financeiro e de Planejamento, e o Sr. Edmar Lopes, Diretor de Finanças 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, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

Gostaríamos de informar que perguntas só poderão ser feitas através do telefone. Caso você esteja conectado pelo *webcast*, sua pergunta deverá ser enviada diretamente para a equipe de RI, pelo e-mail ri@golnaweb.com.br.

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente na Internet, no endereço www.voegol.com.br/ri. Neste endereço é encontrada a respectiva apresentação para download, na plataforma do *webcast*.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta 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 gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Constantino de Oliveira Junior, Diretor Presidente, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Constantino, pode prosseguir.

Constantino de Oliveira Júnior:

Bom dia a todos. Bem-vindos a mais esta teleconferência, onde vamos expor a vocês os detalhes de um acordo vinculante entre a GOL e a Delta, acordo este que, na nossa visão, agrega valor tanto para os nossos acionistas como para os nossos clientes, na medida em que ele permite o fortalecimento do balanço, a desalavancagem da Empresa, que é um dos nossos grandes objetivos; preserva o conceito de baixo custo da GOL, e também fortalece esse conceito.

Ele permite para o cliente uma maior abrangência dos programas de lealdade, de milhagens, e agrega para a GOL não só essa atratividade, a possibilidade de compartilhar os voos com a Delta, permitindo tanto aos nossos clientes como aos clientes da Delta maior facilidade nas conexões e maior número de destinos com conexão imediata, como também permite uma maior similaridade entre os programas de milhagem.

Desta forma, entendemos que o acordo cumpre os principais objetivos da Companhia, no sentido de, mais uma vez, agregar valor tanto para o acionista quanto para o cliente, e estou aqui, com o Leonardo ao meu lado, com a disposição de poder esclarecer para vocês quaisquer dúvidas, ou até mesmo as virtudes desse negócio.





**Teleconferência da Teleconferência
Fato Relevante
GOL (GOLL4 BZ)
7 de dezembro de 2011**



Vou passar a palavra ao Leonardo, para ele cobrir nossa primeira parte da apresentação.

Leonardo Pereira:

Bom dia a todos. Obrigado, Júnior. Eu queria, então, complementando o que o Júnior falou, falar um pouco da operação em si. Nós anunciamos a operação essa madrugada, um acordo vinculante entre a GOL e a Delta. No dia 21 de dezembro haverá a aprovação formal do Conselho da GOL, mas é importante ressaltar que estamos muito confortáveis com o acordo sendo vinculante, e a gerência entende e tem discutido isso com o Conselho, de forma informal; está totalmente dentro da nossa estratégia de fazer esse tipo de aliança.

Acreditamos, então, que no dia 21 este investimento de US\$100 milhões acontecerá em forma de ABRs; fazemos a emissão no próprio dia 21 e há o *closing* no dia 22. E depois do feriado, do dia 1º ao dia 31 de janeiro, estenderemos esse direito de preferência aos nossos minoritários por 30 dias; depois faremos o leilão de sobras, e acaba a transação.

Então, é uma oferta privada. São US\$100 milhões em ações preferenciais da Companhia, com preço equivalente a R\$22 por ação, e isso é muito importante, mostra o valor que a Delta está vendo na Companhia. Tem um período de 30 dias de oferta privada após a aprovação do Conselho, com direito há todos os acionistas existentes.

Esse é o resumo da operação. Agora vou passar a palavra para o Júnior novamente, para ele falar um pouco dos benefícios comerciais da operação.

Constantino de Oliveira Júnior:

Perfeito. Em um momento como este, sempre surge há dúvida com relação ao vínculo da GOL a alguma aliança global. Não se trata disso. Estamos seguindo nosso conceito de independência, na medida em que continuamos desvinculados a uma grande aliança.

Esse é um acordo que se restringe à Delta, e vai nos permitir o incremento do acordo de *code share*, ampliando as opções de voos, onde a GOL utilizará o seu código em serviços da Delta entre Brasil, Estados Unidos e outros países, toda a malha internacional da Delta que conecta com os voos partindo do Brasil para os Estados Unidos; e a Delta utilizará o seu código em voos GOL que operam no Brasil, Caribe e América do Sul, ou seja, praticamente a totalidade dos voos da GOL Naturalmente, voos que permitam uma conexão razoável para os nossos clientes.

Nós estamos realizando uma maior coordenação dos horários de voos, tentando adequar para que o produto se torne mais atrativo no conjunto das duas empresas, facilitando as conexões e movimentações, tanto de cargas quanto de passageiros, e isso permitirá uma abrangência das nossas operações conjuntas para atendimento de até 400 destinos em mais de 70 países servidos pelas duas empresas.

Como eu coloquei antes, esse acordo vai viabilizar ações comerciais e promocionais conjuntas nos dois mercados, tanto para os acordos corporativos como também iniciativas de marketing.

É importante colocar, a Delta aceitou a transferência do arrendamento de duas aeronaves 767-300 que estavam compondo a frota da GOL, inclusive as peças sobressalentes relativas a essas aeronaves. Ou seja, nós caminhamos para o modelo da simplicidade, na medida em que estamos mais próximos do que estivemos nos últimos





**Teleconferência da Teleconferência
Fato Relevante
GOL (GOLL4 BZ)
7 de dezembro de 2011**



anos de voltar a ter uma frota padronizada, sem ter o peso dessas peças sobressalentes em nossos balanços, na medida em que já não operamos mais essas aeronaves. Isso tudo, com certeza agrega valor para a GOL e para a Delta.

A exploração de sinergias entre as duas empresas em serviços de atendimento, como sala VIP, apoio logístico, e até mesmo manutenção, que já tínhamos um acordo anterior a esse que previa a integração, ou o intercâmbio de conhecimento entre a manutenção da Delta – a empresa se chama Delta TechOps – e a GOL, inclusive com revisão de procedimentos de manutenção hoje realizados no hangar de manutenção da GOL, em Confins.

E esse acordo também prevê a eleição de um representante da Delta; nós concordamos em ter um representante da Delta no Conselho de Administração da GOL, isso enquanto a Delta possuir pelo menos 50% das ações adquiridas nessa transação.

Acho que esses são os principais pontos que cobrem essa transação, e se o Leonardo não tiver mais nada a acrescentar, podemos passar para as perguntas e respostas. Mais uma vez, para a GOL é motivo de muito orgulho, além de agregar valor aos nossos clientes e acionistas, poder fechar esse acordo com a Delta, que é hoje a maior companhia aerea do mundo em termos de passageiros/km transportados, com uma malha extensa, internacional, ligando todos os clientes do globo. Para nós é motivo de muito orgulho a conclusão desse acordo.

Leonardo, você tem mais alguma coisa?

Leonardo Pereira:

Não. Acho que podemos agora abrir para perguntas e respostas.

Luiz Otávio, Credit Suisse:

Bom dia. Queria só entender se essa associação com a Delta poderia mudar, de alguma forma, no futuro a estratégia da GOL.

Leonardo Pereira:

Luiz, você pergunta se a aliança poderia mudar a estratégia da GOL no futuro?

Luiz Otávio:

Isso.

Leonardo Pereira:

Não, Luiz. Até como o Júnior falou, muito pelo contrário. Essa aliança, como está sendo feita, está reafirmando o que nós vínhamos falando: nós queremos focar no que sabemos fazer bem, que são voos com 737 NG, e até pela importância do Brasil e dos mercados internacionais, principalmente o corredor Brasil-Estados Unidos, nós temos também que participar disso de alguma forma.

E essa aliança propicia exatamente isso: nós preservamos o nosso modelo e, ao mesmo tempo, podemos fazer parte disso através do *code share*, através de vender passagens Delta, Delta vender passagens GOL. Nós estaremos no mercado internacional sem ter o risco de estar nele, porque é até uma coisa que não sabemos fazer tão bem.





**Teleconferência da Teleconferência
Fato Relevante
GOL (GOLL4 BZ)
7 de dezembro de 2011**



Então, acho que isso agrega um valor muito grande e reafirma a nossa estratégia, que é justamente o que o Júnior falou, de ser mais simples. A Delta, junto com esse acordo, também está levando dois 767, que é um dos nossos *goals*, como você sabe, ter uma frota padrão, tirar o 767, e isso também tem um valor muito grande, porque se você for contabilizar o que se gastou no 767 e o que teria de ser provisionado no futuro, porque não estamos voando o 767, tem um valor adicional bastante grande. Então, eu acho que isso só está reafirmando o que falamos nos últimos anos.

Luiz Otávio:

OK. E só para confirmar, os dois 767 eram aqueles dois únicos que ainda estavam sem voar, certo?

Leonardo Pereira:

Exatamente. São três, na verdade; tem um que está sendo feito em subleasing, e tem dois que estariam sem voar. Então, a alternativa seria mandá-los para o deserto, fazer uma provisão grande. Nós decidimos não voá-los, até pelas questões da economia etc. Então a Delta, que é uma operadora de 767, certamente viu o valor nisso, e é mais uma coisa que nos complementa.

Luiz Otávio:

Está ótimo. Obrigado.

Caio Dias, Santander:

Bom dia. A minha primeira pergunta é só para entender melhor a estrutura do *deal*. Pelo o que eu entendi, serão vendidas essas ações para a Delta no secundário, e então a GOL emitiria as PNs. O que eu não entendi muito bem é que vocês mencionaram no release que, pela nova lei das S/As, a GOL está limitada em 50% do capital em ações PN. Se forem emitidas apenas ações PNs, pelas minhas contas vocês ultrapassariam esse limite de 50%. A minha dúvida é se vocês vão emitir ONs em paralelo e vender PNs no secundário, eu não entendi muito bem.

Leonardo Pereira:

Sua conta está certa, vai acontecer aqui o que aconteceu no *follow-on*: nós teremos um reequilíbrio novamente das ações do ON/PN, a fim de manter esses 50%. E, para fazer esse equilíbrio, o acionista controlador que hoje tem PNs vai disponibilizar parte das suas PNs, mostrando mais uma vez o seu comprometimento com a Empresa, porque com o tempo ele pode perder alguma liquidez, e com isso ele terá mais ONs, vamos poder emitir ON e PN, e ele vai trocar as PNs por ONs e com isso haverá PNs suficientes para a Delta poder comprar. É uma emissão primária, na verdade, porque isso é dinheiro novo que está entrando na Empresa.

Caio Dias:

E emissão primária, assumindo que os outros minoritários não exerçam o direito de subscrição, então ela seria de US\$100 milhões. Se os Delta minoritários exercerem o direito de inscrição, ela atingiria até US\$150 milhões.





**Teleconferência da Teleconferência
Fato Relevante
GOL (GOLL4 BZ)
7 de dezembro de 2011**



Leonardo Pereira:

Exatamente.

Caio Dias:

OK, ficou claro. E a minha segunda pergunta é um *follow-up* da questão do 767. Vocês estão transferindo para eles dois dos três que estavam não operacionais. O leasing desse terceiro vence quando?

Leonardo Pereira:

O leasing desse terceiro vence em no final de 2014 se não me engano, eu posso confirmar isso para você. Mas esse está 'subleasado', e nós estamos finalizando um acordo de subleasing, ele deve ficar 'subleasado' praticamente até o final do seu leasing.

Caio Dias:

OK. Muito obrigado.

Nikolai Sebrell, Morgan Stanley:

Eu tenho três perguntas. A primeira é: qual será a redução dos custos com o 767? Você não terá mais os aviões na frota? Eu lembro que na apresentação do Gol Day teve esse número pouco maior do que US\$50 milhões.

Leonardo Pereira:

É exatamente isso, Nikolai. Esse número, é porque inclusive uma parte nós já tínhamos provisionado, e outra parte provisionaríamos agora, no 4T. Só para lembrar, sempre falamos que tínhamos esse compromisso de resolver o problema dos 767 até o final do ano. Ou faríamos uma operação como fizemos agora, ou teríamos que fazer uma provisão bastante grande, que é mais ou menos esses R\$50 milhões no total para esses dois aviões. Então, tem um valor para nós bastante grande.

Nikolai Sebrell:

Ótimo. E o número para leasing ou *rent expense* vai ficar...

Leonardo Pereira:

É que você faz a provisão, e na verdade é uma questão de provisão para contratos onerosos, e só para lembrar, estávamos pagando quase US\$500 mil por mês por avião, por esses dois aviões que estão saindo. Se eles vão vencer em 2014 você faz a conta, traz a valor presente o que estamos deixando de gastar, ou deixando de provisionar. Além disso, tem as manutenções, tem os custos de *redelivery*. Tem um número bastante significativo, que gira em torno desses R\$50 milhões.

Nikolai Sebrell:

OK. Obrigado. US\$100 milhões ficarão 3% de ações, correto? Só para confirmar o *stake* da Delta, vai ficar 3%?





**Teleconferência da Teleconferência
Fato Relevante
GOL (GOLL4 BZ)
7 de dezembro de 2011**



Leonardo Pereira:

É mais ou menos isso, Nikolai. O *closing* será feito no dia 21, e o que acontecerá no dia 21? Você verá US\$100 milhões à taxa de câmbio do dia, e assumimos que estará mais ou menos estável, e vai dar 2,9% mais ou menos, à taxa de hoje.

Nikolai Sebrell:

OK. E a última pergunta é em investimentos: vocês vão precisar fazer investimentos para alinhar sistemas, por exemplo, da fidelidade?

Leonardo Pereira:

Não. Inclusive, nós já tínhamos essa possibilidade de fazer *code share* bilateral. Era uma coisa que não tínhamos justamente antecipado os investimentos, porque sabíamos que isso ia acontecer naturalmente e estava no nosso plano. Então, já foi feito e a Empresa está preparada para fazer uma operação desse tipo.

Constantino de Oliveira Junior:

Até complementando em detalhes, essa nova versão deve entrar em fevereiro, e isso deve permitir que nós entremos nos detalhes finais para efetivamente partir para o *code share*.

Nikolai Sebrell:

Entendi. Muito obrigado.

Tais Correa, Goldman Sachs:

Bom dia. Na verdade, eu tenho duas perguntas, uma é *follow-up* da pergunta do Caio. Só para entender direito, vocês vão emitir um *mix* de ON/PN para reequilibrar 50/50, ou vocês vão emitir tudo ON na primária?

Leonardo Pereira:

Vamos fazer um *mix* de ON/PN.

Tais Correa:

Para voltar a reequilibrar exatamente os 50/50?

Leonardo Pereira:

Para reequilibrar, exatamente.

Tais Correa:

E se vocês pudessem só fazer meio que um resumo do racional da transação, porque para vocês parece uma transação muito boa, vocês estão recebendo um valor com prêmios aos preços de mercado, acesso ao mercado internacional por um *code share* que vai ficar mais forte, vocês vão conseguir ter uma solução para os 767 que vocês estavam tentando encontrar.





**Teleconferência da Teleconferência
Fato Relevante
GOL (GOLL4 BZ)
7 de dezembro de 2011**



Para a Delta, do lado deles eles terão o assento no *Board* com essa aquisição, e vão ter também acesso ao Smiles, porque vocês terão essa aliança entre o SkyMiles e o Smiles. Como que vocês comentariam, além disso, algum ponto que vocês acham relevante comentar?

Leonardo Pereira:

Eu acho que a Delta vai comentar isso, nós estamos olhando o nosso lado. Qualquer *code share*, qualquer operação desse tipo, nós sempre falamos isso: o Brasil é um mercado que tem um potencial tremendo, e nós, tendo essa rede tão completa aqui no Brasil e conhecendo tão bem a nova classe média brasileira, a partir do momento que você tem um acordo desse tipo, uma aliança dessas, você também vai pegando *feed*, alimentando os voos da Delta e vice-versa.

Como o Junior falou, eles vão vender GOL no mundo inteiro e nós vamos vender Delta aqui. Então, é uma coisa recíproca. Eu acho que é um acordo muito equilibrado, que tem benefícios para os dois lados.

Constantino de Oliveira Junior:

E essa integração comercial é muito forte. Acrescentando aos seus comentários, realmente, você imaginar que o nosso código estará junto com a Delta, e que diante de todos os sistemas de venda da Delta, todos os terminais dos Estados Unidos e ao redor do mundo da maior companhia área em termos de passageiro/km estarão oferecendo produto GOL para quem imagina viajar para o Brasil, América do Sul e Caribe, isso traz um potencial de receita muito bom, além da comodidade para o cliente, que poderá fazer tudo isso de maneira integrada, sem acrescentar custo, ou seja, sem fazer com que a GOL fuja do seu modelo de negócios.

Nós não estamos partindo aqui para o modelo de GDS em todos os nossos sistemas, continuamos fiéis ao modelo de baixo custo, mesmo diante de um cenário como esse de *code share* com uma empresa da magnitude da Delta.

Tais Correa:

Entendi, obrigada.

Maximiliano Junior, Bradesco:

Bom dia a todos. Na verdade, a pergunta já foi respondida, mas aproveitando o lugar na fila, vocês têm o mercado, o *addressable market*...

Leonardo Pereira:

Max, desculpe, não queria interromper, mas fale um pouco mais alto, por favor.

Maximiliano Junior:

Desculpe. Já responderam a minha pergunta, então só aproveitando aqui o espaço na fila, vocês têm mais ou menos uma ideia do que seria o *addressable market* que vocês têm de passageiros da Delta que vocês poderiam alcançar, que faz um trajeto aqui dentro, que vocês vão prover esse serviço? Até o ponto, evidentemente, que vocês podem liberar essa informação também; eu entendo isso.





**Teleconferência da Teleconferência
Fato Relevante
GOL (GOLL4 BZ)
7 de dezembro de 2011**



Leonardo Pereira:

Exatamente. Nós fizemos um estudo bastante completo, olhando qual o mercado que a Delta tem, o corredor Brasil-Estados Unidos, como esse corredor vai crescer nos próximos anos, quem participa dele.

Então, nós fizemos esse estudo, para saber, inclusive, quanto valia para cada um esse acordo. Mas infelizmente é uma ação mais estratégica. Mas as informações do DOT, o Department of Transportation americano, são bastante interessantes, e eu encorajo todo mundo a ver, porque são bem impressionantes e bem claras.

Maximiliano Júnior:

Excelente. Obrigado. Só para fechar a conta, daqueles US\$50 milhões de provisão para os 767 que seria o período inteiro até o termo do contrato, isso era US\$500 mil por mês para cada um?

Leonardo Pereira:

É mais ou menos US\$500 mil por mês. Exatamente.

Constantino de Oliveira Júnior:

Nesses R\$50 milhões tem em torno de US\$450 mil, US\$500 mil por mês por aeronave; a despesa de manutenção para devolver esses aviões às empresas de leasing lá na frente, e as despesas de manutenções são feitas por tempo. Nós teríamos que cumprir os boletins referentes à aeronave; nosso compromisso é de manter a aeronave em condição aeronavegável.

Isso pressupõe que mesmo 'groundeada', mesmo parada, algumas manutenções são realizadas por vencimento de tempo. E dentro desses US\$50 milhões também tem uma despesa de manutenção, ou seja, essa provisão cobriria essas três frentes: a devolução da aeronave, a manutenção até essa devolução e os leasings em torno de US\$450 mil, US\$500 mil por mês.

Maximiliano Júnior:

Está ótimo. Muito obrigado.

Murilo Freiberg, Merrill Lynch:

Bom dia, pessoal. A maioria das perguntas já foi respondida. Minha pergunta, na verdade, não sei até que ponto vocês podem falar, mas quais são os termos mais importantes de exclusividade que vocês terão junto com a Delta? Eu imagino obviamente, como vocês até já comentaram, que o *code share* com a American Airlines vai deixar de existir, e fico imaginando se vocês têm alguma restrição de *code share* com alguma outra *airline* americana, com alguma outra *airline* global, se vocês têm restrição de formar alguma parceria; enfim, se tem alguma restrição *major* que nós devamos saber.

Leonardo Pereira:

Não. A única restrição é a que você falou, que eu não diria que é uma restrição. É uma troca, é uma oportunidade, de no Brasil para os Estados Unidos, o nosso parceiro nos próximos cinco anos será a Delta. Mas nós podemos fazer parcerias. Como o Júnior





**Teleconferência da Teleconferência
Fato Relevante
GOL (GOLL4 BZ)
7 de dezembro de 2011**



falou, continuamos na nossa independência, podemos fazer parceria com quem nós quisermos, com quem quiser fazer parceria conosco.

Murilo Freiburger:

Ótimo. Obrigado. Vocês ainda também podem participar de qualquer programa desses grandes, como Oneworld, Star Alliance ou Sky Team, não é?

Leonardo Pereira:

Sem dúvida. Inclusive, não é esse o plano, mas tem muitas empresas, como você sabe, que formam uma aliança e tem como chegar a acordos bilaterais com empresas de outras alianças.

Murilo Freiburger:

OK. Obrigado pela resposta.

Victor Mizusaki, UBS:

Bom dia. Na verdade são três perguntas. A primeira, com relação ao assento para a Delta no Conselho de Administração, ele estará vinculado ao controlador, ou não?

A segunda pergunta, existe alguma opção da Delta, algum contrato em que ela poderá continuar aumentando a participação na GOL no mercado secundário, a Delta comprando algum *stake* do controlador?

E a terceira pergunta, com relação aos R\$22, que é o preço do aumento de capital, se vocês poderiam comentar alguma coisa sobre como vocês chegaram a esse valor. Obrigado.

Leonardo Pereira:

A primeira pergunta é sobre como será a posição da Delta no Conselho. A Delta terá uma posição independente, e ela tem um assento no Conselho, que é um Conselho hoje formado quase majoritariamente por independentes.

O segundo ponto, não existe plano nenhum, muito pelo contrário, de a Delta aumentar a participação dela. E nem existe nenhuma intenção no momento para o acionista controlador vender qualquer participação dele.

E o terceiro ponto foi sobre...

Constantino de Oliveira Júnior:

Acho que foi esse. A Delta, no caso de interesse em adquirir mais ações, precisa solicitar a nós a autorização; e quando eu digo "nós", solicitar aos controladores a autorização para comprar mais.

Leonardo Pereira:

O terceiro ponto foi a questão dos R\$22. R\$22 foi uma avaliação que a Delta como investidor fez olhando os números da GOL, quanto ela achou que deveria pagar por essa participação.





**Teleconferência da Teleconferência
Fato Relevante
GOL (GOLL4 BZ)
7 de dezembro de 2011**



Victor Mizusaki:

OK. Obrigado.

Felipe Vinagre, Barclays:

Bom dia. A maioria das perguntas já foi respondida. Só restou, então, uma questão, para entender um pouco melhor se tem algum outro fator multinacional para vocês fazerem esse *deal*, com relação, por exemplo, ao fortalecimento do *balance sheet* de vocês, fortalecimento do caixa, se tem alguma questão dessa parte de endividamento que motivou.

E a segunda, se a Delta terá algum direito de preferência adicional em futuras de vocês, alguma preferência maior para comprar *stake* de vocês no futuro.

Leonardo Pereira:

Felipe, a motivação do negócio foi colocada claramente, não tem nenhum outro motivo. Naturalmente o recurso, a liquidez é importante, naturalmente o *code share* é importante, agrega valor para o nosso cliente; nós vamos abrir um leque de opções para os nossos clientes, principalmente no corredor entre Brasil e América do Norte, em todas as conexões da Delta para o mundo todo. Nós entendemos que realmente agrega valor para o acionista, agrega valor para o cliente, e esse é o principal *driver* da negociação.

E com relação aos direitos, não tem nenhum direito especial, a não ser esse que está colocado aqui, em relação a indicar um conselheiro a ser ainda submetido à apreciação dos controladores da GOL, mas com condições iguais às de outros conselheiros. A Delta não teria como acionista nessa condição nenhum direito adicional além desse, de eleger um assento no conselho.

Felipe Vinagre:

OK. Obrigado.

Tiago Macros, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Minha pergunta é com relação à parte de manutenção. No meio desse ano vocês anunciaram uma parceria com a Delta que deveria levar a um corte de custos nessa linha para o ano que vem, em 2012, perto de R\$50 milhões. Queria entender se esse corte de custo ainda é preciso, ou se podemos esperar uma melhora, até, no que tange a esse acordo para o ano que vem.

Leonardo Pereira:

Esse acordo certamente pode melhorar, e está mantido, aquele corte de custos. São coisas diferentes. É claro que tudo é relacionamento com a Delta, mas uma coisa é independente da outra.

Tiago Macros:

OK. Obrigado.





**Teleconferência da Teleconferência
Fato Relevante
GOL (GOLL4 BZ)
7 de dezembro de 2011**



Caio Dias, Santander:

Bom dia, novamente. Tenho mais duas perguntas. A primeira é: conseguidas todas as aprovações, e efetivado o acordo, qual é o tempo necessário que vocês estimam para ter toda a integração tecnológica do *code share*, dos programas de milhagem, para ele já funcionar a pleno vapor?

E a segunda, eu tive um problema de conexão na parte que vocês comentaram sobre a American Airlines, desculpem se já foi respondida essa parte, mas eu queria entender: o acordo com a American continua do jeito que está, ou esse novo acordo com a Delta implica em vocês cancelarem o acordo atual que vocês têm de *code share* com a American Airlines?

Constantino de Oliveira Júnior:

O acordo pressupõe que, ao terminar o nosso acordo com a American, não renovemos nos mesmos termos. Nós podemos continuar com cooperação com a American talvez através de um *interline*, porém o acordo, da forma como ele está, não deve ser continuado.

Caio Dias:

OK. E o timing da implementação da integração tecnológica de *code share* com a Delta, quanto tempo vocês estimam que será?

Constantino de Oliveira Júnior:

A nossa expectativa é que no 2S, mais próximo do 4T12, já tenhamos condições de ter esse *code share*, todo o acordo implementado.

Caio Dias:

OK. Muito obrigado.

Operadora:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de solicitar que as perguntas não respondidas sejam encaminhadas para equipe de RI da GOL. Lembramos também que haverá uma teleconferência em inglês na sequência. Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Constantino de Oliveira Júnior para as considerações finais.

Constantino de Oliveira Júnior:

Acho que conseguimos responder as perguntas. Como foi colocado, faremos em seguida o *call* em inglês; se vocês ainda tiverem alguma questão, por favor conectem-se no *call* em inglês e teremos toda a disponibilidade em respondê-los.

Desta forma, agradeço mais uma vez a atenção de vocês, e até a próxima conferência.





**Teleconferência da Teleconferência
Fato Relevante
GOL (GOLL4 BZ)
7 de dezembro de 2011**



Operadora:

Obrigada. A teleconferência 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.”