

**Transcrição da teleconferência  
Resultados do 4T10  
GOL (GOLL4 BZ)  
23 de fevereiro de 2011**

**Operador:**

Senhoras e senhores, obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente aos resultados do 4T10. Estão presentes o Sr. Constantino de Oliveira Junior, Presidente, o Sr. Leonardo Pereira, CFO, e o Sr. Rodrigo Alves, Diretor de Mercado de Capitais.

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 maiores 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 desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente na Internet, no endereço [www.voegol.com.br/ri](http://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, Presidente e Fundador da GOL, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Constantino, pode prosseguir.

**Constantino de Oliveira Junior:**

Obrigado. Boa tarde a todos, e obrigado por participarem da nossa teleconferência de resultados do 4T10. Começando pelo slide número cinco, onde mostramos a trajetória de dez anos da Companhia, completados em 15 de janeiro de 2011. Iniciamos as operações em 15 de janeiro de 2001. Nesse tempo, ela superou a marca de mais de 160 milhões de passageiros transportados, sendo 2 milhões de passageiros transportados no primeiro ano da Companhia e aproximadamente 4,9 milhões de passageiros transportados no segundo ano da Companhia. Durante os dez anos da GOL foram oferecidos novos serviços e parcerias, fortalecendo seu relacionamento com seu cliente, e ganhando sua satisfação e escolha de voar com a GOL.

Em um cenário positivo onde a demanda do tráfego aéreo no Brasil cresceu 23,5% no ano contra ano, com o melhor cenário econômico no Brasil e na América do Sul, principalmente sob o ponto de vista de confiança do consumidor, e crescimento da classe média brasileira, levando a um maior número de pessoas a utilizarem o transporte aéreo em suas viagens, a GOL participou com um papel importante: o de oferecer à população brasileira maior acesso ao transporte aéreo nas viagens a lazer ou a negócios, ao mesmo tempo em que oferece a maior frequência entre os principais aeroportos brasileiros, variedade de serviços e benefícios, inovação, segurança, pontualidade, regularidade, com sua estrutura de baixo custo. Esses fatores são essenciais para o nosso consistente plano de crescimento.



**Transcrição da teleconferência  
Resultados do 4T10  
GOL (GOLL4 BZ)  
23 de fevereiro de 2011**

Indo para o slide de número sete, apresentamos os principais destaques do ano e do 4T10. A GOL também trabalha na melhoria consistente de seus indicadores de rentabilidade e endividamento, focando em maior redução de custos, contínuo desenvolvimento de suas receitas auxiliares, satisfação do cliente, e balanço forte, onde a Companhia alcançou no trimestre um saldo em caixa de 28,3% da receita líquida dos últimos 12 meses, ficando acima de seu objetivo inicial, que era de um saldo de caixa de pelo menos 25% da receita dos últimos 12 meses.

A expansão de serviços como a venda à bordo, que saiu de 42 voos no início do ano, sendo expandido para 84 voos ao final do ano, graças à ótima aceitação dos clientes, e as novas parcerias como os acordos de *interline* com a Passaredo e NOAR, que alimentarão a malha da GOL com os voos regionais, os acordos de *code share* com a Delta e Qatar, grandes *players* no mercado internacional, e a parceria com a Delta TechOps, divisão de manutenção da Delta AirLines, com um acordo estratégico de parceria em MRO, de manutenção, de longo prazo.

Nos últimos anos, o setor passou por diversas mudanças, com destaque para os novos entrantes, anúncios de fusões e novos acordos entre países. No ano de 2010, os principais movimentos foram os acordos bilaterais e o de *open skies*.

Essas mudanças contribuem para um ambiente mais competitivo no mercado internacional, pois abre as portas às grandes companhias estrangeiras para ingressar ao mercado de aviação brasileiro. Por outro lado, o mercado doméstico é favorecido, pois essas companhias alimentam a malha, trazendo novos passageiros a voarem nesse mercado, aumentando a frequência nos nossos voos.


Neste sentido, a GOL está muito bem posicionada com seus acordos de *code share*, com companhias reconhecidas internacionalmente e que possuem alta frequência entre o Brasil e as principais cidades no exterior, como a American Airlines, a Delta AirLines, Air France/KLM, Aeroméxico, Ibéria e Qatar, como podemos ver no slide número nove.

Esses acordos, somados com as vantagens competitivas da GOL, como ter a maior frequência de voos entre os principais aeroportos no Brasil, e seu modelo operacional de baixo custo e baixa tarifa, focado no mercado doméstico, resulta em uma forte aliança, que chamamos GOL Alliance, pronta para o novo cenário da aviação comercial brasileira e internacional.

O slide número dez mostra a evolução da demanda e a gestão de capacidade da Companhia *versus* a indústria. A Companhia adiciona capacidade de forma responsável e, ao mesmo tempo, com o espaço para aumento da taxa de utilização, há diluição de custos fixos, com o aumento da oferta. Temos compromisso de manter um plano de frota condizente com a demanda e não pretendemos adicionar aviões a este plano, além do programado até 2012 pelo menos.

O principal fator que nos levou a aumentar capacidade nesse último trimestre, o 4T, foi a taxa de utilização de aeronaves, que passou de 12,1 horas bloco por aeronave por dia no 4T09 para 12,9 horas bloco/dia no 4T10. A Companhia espera *yields* médios nominais estáveis em relação a 2010, com taxa de ocupação em torno de 70%.

Em conjunto, com o crescimento da demanda e o mercado de aviação crescente, o desempenho operacional também é papel importante no dia-a-dia da Companhia. No slide 11, podemos observar o índice de pontualidade e regularidade da GOL. A Companhia sempre busca os melhores índices do mercado, atento com a satisfação de seus clientes e contínua melhoria de seus números. Também podemos observar a



**Transcrição da teleconferência  
Resultados do 4T10  
GOL (GOLL4 BZ)  
23 de fevereiro de 2011**

comparação do índice de reclamações GOL *versus* a indústria, e mais uma vez a GOL, a maior companhia aérea de baixo custo da América Latina, está abaixo de seu principal concorrente na questão de reclamação de passageiros.

No slide 13, podemos observar os pilares da Companhia que são parte da estratégia de continuar com a consistente história de investimento da GOL. A Companhia continuará focada em seu crescimento sustentável, explorando o mercado em potencial de 128 milhões de pessoas que podem usar o avião como meio de transporte e ainda não o fazem, no mercado brasileiro, assim penetrando ainda mais no mercado e fazendo com que um maior número de pessoas voem pela primeira vez. Para isso, será essencial manter a forte posição de caixa e continuar a ser a empresa mais rentável do setor aéreo no Brasil.

Passando ao slide 14, observamos a evolução das margens até o *guidance* para o ano de 2010. O ano foi marcado como o terceiro ano consecutivo de entrega de resultados positivos, com resultados consistentes, lucros operacionais, inovações e grandes conquistas. A Companhia também concluiu o ano, conforme suas perspectivas financeiras, conforme anunciado no começo do ano passado. Desde a conclusão da fusão GOL e Varig no final de 2008, a Companhia traçou um plano estratégico focado na busca de resultados positivos, com uma consistente história de investimento.

Nós acreditamos no desenvolvimento contínuo do setor, acompanhado pelos eventos que estão por vir: a Copa do Mundo da FIFA em 2014, antes disso a Copa das Confederações em 2013 e posteriormente as Olimpíadas em 2016. Isso incentivará maior investimento na infraestrutura aeroportuária no Brasil, que merece mudanças com a crescente demanda. Desde o anúncio da escolha do Brasil como país sede, novos investimentos foram divulgados, e a Companhia vê um futuro cenário positivo para o setor. Nele, o objetivo da GOL é de se tornar cada vez mais reconhecida, competitiva, e ser a melhor companhia aérea para viajar, trabalhar e investir do mercado.

No setor de aviação, sempre que existe um cenário de maior volatilidade nos preços do petróleo, naturalmente existe um nível de preocupação por parte do desempenho da Companhia. Porém, vale ressaltar que a projeção de resultados de 2011 da GOL já previa um ambiente de maior volatilidade, portanto estamos confiantes no crescimento dos resultados da Companhia, e até o momento não vemos razão para qualquer tipo de revisão de seu cenário.

A GOL nasceu uma companhia de baixo custo e baixa tarifa, porque acredita que, para o Brasil, esse modelo é atrativo, e com a classe média e economia crescente será uma grande oportunidade para a GOL de conquistar cada vez mais passageiros que utilizam o avião como meio de transporte em suas viagens de lazer ou negócios.

Para finalizar, antes de passar a palavra ao Leonardo, gostaria de agradecer os mais de 18.000 colaboradores que compõem o Time de Águias, que trabalharam com o foco de fazer a GOL continuar a ser uma das companhias aéreas mais rentáveis que mais crescem no mundo, e a companhia de escolha para se viajar. Os resultados de 2010 e dos próximos anos somente foram e serão alcançados pela dedicação desse time, a quem gostaria de aproveitar a oportunidade para agradecer.

Muito obrigado pela atenção de vocês. E agora passo a palavra ao Leonardo, que falará sobre nossos resultados e estratégia com mais detalhes.

Transcrição da teleconferência  
Resultados do 4T10  
GOL (GOLL4 BZ)  
23 de fevereiro de 2011

**Leonardo Pereira:**

Obrigado, Junior. Boa tarde a todos. É com muita satisfação que nós vimos aqui discutir os resultados do 4T. Mais uma vez a palavra que eu gostaria de usar é consistência no que temos conversado nos últimos trimestres e o que temos feito, e conseqüentemente, a partir do momento em que vamos fazendo essa combinação de pequenas coisas, nós temos e podemos esperar uma melhora contínua nos resultados.

Se olharmos o 4T10, nós vimos receitas fortes, crescimento de receita forte, e os custos basicamente aumentaram, mas os custos que são ligados à operação. A parte administrativa está bem controlada e bem estável, e com isso não é surpresa nós termos entregue uma margem de EBIT de 14% no trimestre.

Também nosso EBITDAR de 25,4% é o mais alto que entregamos nos últimos 16 trimestres. E tendo esse EBITDAR tão forte, nós chegamos àquele ponto, que sempre temos falado, de ficar mais fácil, então, de ir para o *bottom line* sem necessidade das variações cambiais e da linha financeira.


No ano passado, no 4T09, só para lembrar, nós tivemos R\$350 milhões de um resultado de Imposto de Renda diferido, que impactou muito positivamente no lucro. Foi a maior parte do lucro. Este ano não tem isso, e o lucro é basicamente o resultado de ter uma operação forte. Então, com isso nós colocamos um lucro no trimestre de R\$132 milhões.

Indo para o slide 17, nós aqui colocamos quatro quadros que têm a ver com as nossas margens e com a redução de custo. No lado esquerdo, em cima, mostramos a evolução do EBITDAR nos últimos cinco trimestres. E no lado esquerdo, embaixo, a evolução do EBIT. Como nós falamos, e temos falado consistentemente, nosso plano é com uma combinação de coisas pequenas, e focando no custo *ex-fuel*, focando na eficiência das aeronaves, é fazer com que nós gradualmente continuemos a aumentar nosso EBIT e também o EBITDAR.

O lado direito mostra o nosso CASK e nosso CASK ex-combustível, e mostra também uma tendência clara de continuar trabalhando nisso. Tem espaço para trabalhar nisso, nós ainda temos o 767, que tem impacto de carregamento no balanço; temos seis ainda. Temos o fato positivo que foi essa aliança recém-anunciada com a Delta Ops que, com isso, vai fazer certamente com que seja mais fácil e mais factível nós termos certificação do FAA, que deve ter um impacto positivo nos próximos anos nos nossos custos de manutenção. E embaixo mostra também o RASK e como ele também tem uma tendência positiva, se você olhar os cinco últimos trimestres.

Indo para o slide 18, nós falamos, então, um pouco dos indicadores financeiros. E nós também sempre falamos que é importante ter indicadores financeiros fortes para sustentar uma operação sólida. Até porque você tendo um melhor hedge para se proteger é ter indicadores financeiros fortes e ter uma base de custo, também, muito baixa. Com isso você complementa isso com os instrumentos de derivativos e você tem um *mix* bastante eficiente para proteger a Companhia contra eventos que você não possa antecipar, como está sendo essa questão no Oriente Médio.

Mas olhando, então, no slide 18 nós mostramos nossa evolução de caixa. E não vamos esquecer de que no 1T09 tinham pessoas que colocavam em dúvida nossa liquidez. Hoje nós estamos com quase 30% das receitas líquidas dos últimos 12 meses em caixa. Continuamos a desalavancar a Empresa. Na parte de baixo, do lado esquerdo do slide 18, nós tínhamos, há um ano, 6,4x de dívida bruta ajustada sobre EBITDA. Hoje está em 5x, e continuamos com nosso alvo de 4,5x.



**Transcrição da teleconferência  
Resultados do 4T10  
GOL (GOLL4 BZ)  
23 de fevereiro de 2011**

E temos também a dívida de curto prazo coberta quase 6x pelo caixa, que também é um trabalho que temos feito de administração e eliminação de passivos de curto prazo. E isso fica claro no slide 19, quando mostramos o que fizemos com o calendário de amortização de dívida. O calendário de amortização de dívida hoje está extremamente confortável, não tem praticamente nenhuma dívida grande vencendo até 2015. E com isso nosso risco de refinanciamento e nosso risco de fluxo de caixa se tornam bem menores.

Indo para a página 20, um sumário disso que eu estava falando. E de novo eu queria enfatizar que o melhor hedge que a Empresa pode ter é uma combinação dessas três coisas, de ter um *CASK ex-fuel* com uma tendência decrescente, ter um balanço forte, desalavancado, e ter os instrumentos derivativos que são adequados, hoje, e que vemos que não colocam em risco nosso balanço e nosso caixa.

Acreditamos que estar no *range*, no espaço BB de *rating* é muito importante porque isso, inclusive, impacta como vai ser o custo de financiamento de avião a partir de 2013.

Slide 21 são as nossas posições financeiras que nós podemos discutir no Q&A. E no slide 23 nós gostaríamos de chamar a atenção para uma coisa interessante; sempre se compara GOL com os outros *players* da América Latina, que claramente têm operações também bastante sólidas, mas se você olhar a evolução da nossa margem EBITDAR no 4T09 em relação a 2010, ela cresceu muito mais do que a das outras companhias, que nós achamos que têm operações também bastante sólidas. E se olharmos embaixo, no slide 23, a evolução da margem EBITDAR no ano, também acontece a mesma coisa.

Indo para o slide 24, nós mostramos também a mesma comparação no EBIT. Enquanto o EBIT da GOL cresceu no trimestre contra trimestre 6,6 p.p., o das outras empresas que nós temos na região, que também têm operações muito fortes, esse número foi bem menor. Quer dizer, com isso nós estamos muito confortáveis em reafirmar que nós somos uma empresa que tem trabalhado de forma bastante eficiente para ser a melhor empresa para se investir no setor.

E estamos com nosso compromisso de continuar trabalhando na parte de custos para ter um *CASK ex-fuel* que continue nos dando muita flexibilidade, na eficiência, na linha de produção, vamos dizer assim, que cada aeronave tem que ser considerada uma fábrica e tem que estar produzindo, e produzindo de forma alta. E nós estamos voando praticamente 13 horas por dia por aeronave. E continuamos fortalecendo nosso balanço.

Então, essas eram as minhas observações. E agora abrimos para perguntas e respostas.

**Eduardo Couto, Goldman Sachs:**

Bom dia a todos. Eu tenho algumas outras perguntas, alguns *follow-ups* do *call* em inglês. A primeira pergunta, eu queria ouvir um pouco de vocês qual é a visão da GOL com relação à criação da Secretaria de Aviação Civil, que vai ser presidida, parece, pelo Rossano Maranhão, que é um executivo que está vindo da iniciativa privada, e essa Secretaria vai chefiar tanto a Anac como a Infraero.

Quería ouvir de vocês o que vocês acham que pode vir disso, impactos para o setor, benefícios para as companhias aéreas. Essa é a minha primeira pergunta.

**Constantino de Oliveira Junior:**

Eu acho que a mensagem é muito clara, do Governo, em relação à prioridade que será dada ao setor, ou seja, a criação de uma Secretaria específica. A indicação de um nome

**Transcrição da teleconferência  
Resultados do 4T10  
GOL (GOLL4 BZ)  
23 de fevereiro de 2011**

que eu não tenho certeza se já está confirmada, do Rossano Maranhão, para essa Secretaria mostra que o assunto infraestrutura aeroportuária e aviação comercial no Brasil está na pauta da alta cúpula do Governo, e isso é muito positivo para a indústria, porque nós percebemos que com o potencial de crescimento que o mercado indica e considerando a situação do mercado, quer dizer, a possibilidade de continuar crescendo 3x o crescimento do PIB ou até mais do que isso, essa preocupação do Governo é muito pertinente, e eu acredito que com isso nós vamos conseguir, de fato, tirar alguns projetos do papel e colocar em prática. Então, percebemos isso como um bom sinal.

**Eduardo Couto:**

OK. Uma segunda pergunta com relação às tarifas aeroportuárias, eu acho que teve um aumento bem grande das tarifas de alguns aeroportos. Se vocês pudessem falar um pouco disso acho que seria interessante.

**Constantino de Oliveira Junior:**

Acho que é importante colocar que já havia seis ou sete anos que não tinha reajuste no setor, nas tarifas aliás. E o movimento feito pela Portaria da Anac, portaria esta executada pela Anac, prevê flexibilidade na cobrança das taxas, aumento nos horários de pico e redução nos horários de entrepico. Então, dependendo do nível de movimento dos aeroportos, a Infraero tem majorado os preços dentro dessas faixas, classificando nessas faixas.

Isso deve resultar no aumento líquido no custo da GOL de R\$50 milhões, é um aumento substancial. E lembrando que em alguns voos nós teremos um aumento nas taxas e eu outros, até redução, que chega a 50%. Então, o líquido disso, *net/net* é aumento de R\$50 milhões na despesa.

É um impacto substancial, porém nós entendemos que temos condições de absorver, já prevíamos algum aumento quando divulgamos nosso *guidance* para 2011. Agora acho que, se é que existe um lado positivo dessa questão, o fato é que com esses reajustes se cria um ambiente, um cenário mais favorável para investimentos em infraestrutura, o que deve nos trazer um alívio em relação a isso.

Lembrando que o atraso ou a falta de investimento em infraestrutura pode resultar em perda de produtividade para uma companhia para a GOL. Hoje nós já temos em alguns trechos mais tempo voo, ou seja, de avião com os motores acionados, com tripulação pronta para voar o mesmo trecho do que tínhamos há alguns anos. E isso se dá porque muitas vezes o avião espera para decolar em solo, durante o taxi, ou mesmo realizando um sobrevoos.

Então, esse aumento de tarifas, se por um lado prejudica diretamente as nossas despesas, aumentando as despesas, por outro cria um cenário positivo do lado de investimento em infraestrutura aeroportuária e de eventualmente até mesmo controle de tráfego aéreo, o que pode ser positivo no longo prazo.

**Eduardo Couto:**

E só uma dúvida, Constantino, daqui para frente esses aumentos vão ser anuais ou continuam esporádicos?

**Transcrição da teleconferência  
Resultados do 4T10  
GOL (GOLL4 BZ)  
23 de fevereiro de 2011**

**Constantino de Oliveira Junior:**

Tem uma previsão de reajustes, respeitando o índice de inflação e principalmente o nível de serviço prestado pelo aeroporto. Ou seja, os aeroportos terão que se adaptar e mostrar um nível de serviço melhor para conseguir alcançar níveis de reajuste também adequados. Existe um excesso de SLA, ou seja, onde os aeroportos poderão reajustar desde que atinjam certos níveis e certos indicadores de conforto, de qualidade e de eficiência operacional.

**Eduardo Couto:**

Entendi. E só uma última pergunta com relação à parte de combustível, qual a visão de vocês com relação à implementação de mecanismos de *surcharge*, como vemos em outros países, para poder repassar o potencial aumento de combustível para as tarifas automaticamente? Por que não temos isso no Brasil, e qual é a visão de vocês sobre esse mecanismo?

**Constantino de Oliveira Junior:**

No Brasil nós temos uma legislação que determina o seguinte, as empresas não podem imputar taxas aos clientes, as taxas são oficiais, são publicadas no Diário Oficial e tudo mais. Então, a taxa aeroportuária, taxa de embarque, por exemplo, é destacada da tarifa, mas é uma taxa oficial comandada pelo Governo. Nós não podemos, no mercado doméstico, criar um sobretaxa para cobrança de diferencial de combustível.

Nós já fazemos essa cobrança nos voos internacionais, onde o mercado nos permite, como Caracas, Bogotá; nesses voos existe o *surcharge*, a extra taxa relacionada ao combustível. Porém no mercado doméstico, por lei, nós não podemos fazer isso. O que acontece no final, Eduardo, é o seguinte, isso deve ser ajustado dentro do *yield*, ou seja, deve ser incluído na tarifa, se for o caso; não pode ser cobrado à parte, teria que ser compensado por algum aumento de tarifa caso a indústria não consiga realizar o *offset*, ou seja, compensar esse aumento através de outras reduções ou ganhos de eficiência.

**Eduardo Couto:**

E não tem nenhuma discussão para poder mudar isso, Constantino? Talvez implementar ou deixar mais claro, como é feito em outras regiões?

**Constantino de Oliveira Junior:**

Olha é uma discussão que é mais ou menos como discutir reforma tributária, é uma coisa difícil e complicada. E eu sinceramente acho que é questão de geografia, onde vai ficar no ticket, porque se você, de alguma forma, pretende repassar ao cliente, tanto faz se como uma taxa ou como um aumento de tarifa. No final o cliente vai pagar o mesmo tanto.

**Eduardo Couto:**

Entendi. Obrigado, pessoal.

**Victor Mizusaki, UBS:**

Boa tarde. Olhando a receita auxiliar da GOL agora no 4T, que é mais ou menos de 19%, e boa parte disso, como foi explicado já, foi a questão de queda de receita, de

**Transcrição da teleconferência  
Resultados do 4T10  
GOL (GOLL4 BZ)  
23 de fevereiro de 2011**

cancelamento e de remarcação de tarifa. Eu queria saber se vocês poderiam dar uma quebra um pouco melhor de como está a performance da receita de cargas e de venda de milhas.

A segunda pergunta, com relação à linha de outras despesas operacionais, vemos uma forte redução agora no 4T, caindo para algo como R\$81 milhões. Eu queria entender um pouco melhor se esse é um número que podemos considerar como recorrente.

E outra questão, também com relação ao custo, vocês mencionaram aqui no press release que vocês já devolveram os 737-300. Eu queria entender um pouco melhor se incorporarmos essa redução de custo associada a essas aeronaves, o que podemos esperar de queda de CASK em 2011. Obrigado.

**Rodrigo Alves:**

Na parte da receita auxiliar, a carga está crescendo de maneira que está nos deixando satisfeitos. O que falta é ter um desenvolvimento do terminal de cargas de Guarulhos, que deve ficar pronto nesse semestre. Isso vai ajudar ainda mais.

Eu acho que um pouco do que faltou falar no *call* em inglês foi a respeito do programa de milhagem. Acho que a diferença do Smiles é que ele efetivamente ajuda a construir o *load factor*. É um programa de fidelidade mais do que um programa de marketing, cujo conceito corroeria o seu *breakeven load factor*.

Nesse cenário, temos um acúmulo, um crescimento do Smiles, porém o arrefecimento de *load factor* do Smiles da GOL.

Outro ponto que teve neste ano, do Smiles, é que tivemos o último ano de vencimento de milhas referentes à VRG. Isso é positivo porque daqui para frente as milhas emitidas e utilizadas já são 100% do período GOL.

Na parte de despesas, o ponto principal das outras despesas é que elas vieram 100% limpas, o que não é normal; o normal é vermos R\$15 milhões, R\$10 milhões, pelo menos, de lançamentos extraordinários, que é justamente a linha "outros".

Nesse trimestre esses lançamentos extraordinários vieram na linha de leasing, que é o que você comentou; 737-300 devolvidos e reconhecidos agora no 4T. Foi a última tranche, vamos dizer assim, desses custos.

Então, o normal seria esse custo operacional um pouco mais alto, dentro do conceito de que não é muito comum você ver essa linha "outros" limpa todos os trimestres.

**Victor Mizusaki:**

OK. Obrigado.

**Eduardo, Embraer:**

Bom dia, senhores. Antes de tudo, parabéns pelos dez anos e parabéns pelos resultados, realmente foram muito impressionantes.

A minha pergunta é mais com relação à estratégia de rotas e equipamentos da Companhia. Vimos movimento da GOL indo para o Caribe, percebemos uma perda de market share no início do ano. E queria saber como se pretende enfrentar os mercados



**Transcrição da teleconferência  
Resultados do 4T10  
GOL (GOLL4 BZ)  
23 de fevereiro de 2011**

aqui no Brasil, o mercado de média densidade aqui no Brasil, diante do aparecimento de novos concorrentes, que estão aparecendo com aviões menores, que são aviões nossos, da Embraer, e estão percorrendo cidades que não são as cidades grandes, indo ponto a ponto de cidades menores. Essa é minha pergunta.

**Constantino de Oliveira Junior:**

Vou começar a responder, e depois se alguém quiser pula aqui e me ajuda. Deixa eu te falar, a nossa questão é o que fazemos bem, e acho que o mercado tem vários segmentos. E não só a sua pergunta é válida pela questão das cidades menores, como também seria válido por que não voamos para Paris e Nova York; tem muita gente também que faz essa pergunta dos voos internacionais.

O que sabemos fazer bem hoje são os voos de cidades de alta densidade para cidades de alta densidade e algumas cidades de média densidade que achamos que vão virar alta densidade. E operamos muito bem o 737, a nova geração.

Então, temos que tomar muito cuidado e muita cautela antes de sair disso e fazer outra coisa. Se você for olhar os nossos voos, 95% da nossa malha tem uma característica que é justamente essa: cidades grandes e as cidades que estão crescendo no Brasil. Então, aqui é mais uma questão de seguir o nosso plano de negócios ou então começar a ficar confortável de fazer derivadas.

Temos que ser cautelosos. Sempre analisamos oportunidades, sabemos que têm bons aviões menores, como também têm bons aviões maiores, mas temos que primeiro estar muito confortáveis em explorar as possibilidades que temos dentro do nosso negócio *core*. Então, é um pouco isso.

Não é nada contra as cidades menores, ou contra Paris ou Nova York, mas é muito mais continuar a fazer bem e até melhor o que estamos nos propondo a fazer.

**Rodrigo Alves:**

Acho que outro ponto que temos que complementar é que não nos negamos a fazer avaliação de qualquer outro tipo de material. A questão toda é, como o Léo mesmo comentou, é o que nós fazemos melhor.


**Victor Mizusaki, UBS:**

Só mais uma pergunta, com relação a reajuste de tarifa. Agora em janeiro teve um reajuste de mais ou menos 10% ano contra ano, e, como foi mencionado já no início do *call*, a GOL tem o balanço mais forte do setor. Este aumento de preço já é um repasse do aumento do preço de combustível? E se vocês já estão vendo que outros competidores já estão também aumentando tarifa para tentar fazer esse repasse de preços.

**Leonardo Pereira:**

Acho que naturalmente iremos sempre buscar repassar, de certa forma, o benefício do baixo custo para o estímulo da demanda, ou seja, para as tarifas de forma a estimular a demanda, e atingir um RASK ideal com uma ocupação saudável e com um *yield* bom.

É uma questão de oferta e procura, você percebeu também que a GOL cresceu menos do que a indústria no mês de janeiro. Por parte do nosso planejamento disciplinado de acrescentar oferta ao mercado, e naturalmente é difícil você conseguir acertar o timing de



**Transcrição da teleconferência  
Resultados do 4T10  
GOL (GOLL4 BZ)  
23 de fevereiro de 2011**

adicionar a oferta com o crescimento da demanda muito justo. Mas acho que temos sido muito consistentes no sentido de, na medida em que existem oportunidades, alcançar margens expressivas, seja através de aumento de *load factor*, ou seja, aumento do RASK, o aumento do *load factor* ou de *yield* ou de redução de despesas onde for possível.

Então, acho que esse aumento de *yield* é consistente com o baixo crescimento, eu diria, abaixo do crescimento da indústria no mês de janeiro. E o nosso foco hoje está muito mais em extrair o máximo de resultados da nossa capacidade instalada antes de aumentar a oferta. E é o que nós temos feito, tanto do lado do *yield*, tanto do lado da receita, quanto do lado da despesa, ou seja, aumentando nossa produtividade, diluindo custos fixos e melhorando as nossas margens nesse sentido. Então, acho que está coerente.

E outra coisa: vale lembrar que no final de 2009 tivemos um período crítico de preços muito baixos, e naturalmente isso teve um impacto. Preços muito baixos em outubro e novembro, não sei se você se lembra de uma famigerada guerra de preços, que de certa forma impactou também os *yields* de janeiro de 2010.

**Victor Mizusaki:**

OK. Obrigado.

**Operador:**

Obrigado. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Constantino de Oliveira Junior para as considerações finais.

**Constantino de Oliveira Junior:**

Mais uma vez quero agradecer a atenção de vocês. Foi uma alegria para nós e uma satisfação poder anunciar esses números, esses resultados sempre crescentes e que nos deixam cheios de perspectivas para os anos vindouros.

Espero revê-los na próxima divulgação de resultados. Um abraço.

**Operadora:**

Obrigado. A teleconferência dos resultados do 4T10 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.”