



**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 4T11
GOL (GOLL4 BZ)
27 de março de 2012**



Operadora:

Boa tarde. Sejam bem vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente aos resultados do 4T11. Estão presentes o Sr. Constantino de Oliveira Júnior, CEO, Sr. Leonardo Pereira, CFO e o Sr. Edmar Lopes, Diretor de Finanças e RI.

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 email ri@golnaweb.com.br. O áudio e os slides desta conferência 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 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 para o Sr. Constantino de Oliveira Júnior, Presidente e Fundador da GOL, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Constantino, pode prosseguir.

Constantino de Oliveira Júnior:

Obrigado. Olá a todos. Muito obrigado por participarem de nossa teleconferência de resultados referente ao 4T11. Vamos iniciar a apresentação pelo slide número cinco, onde mostramos que o ano de 2011 foi caracterizado pelo fortalecimento do posicionamento da GOL para os próximos anos, os anos que estão por vir.

As primeiras ações que destaco dirigem-se aos clientes. Em 2011, a GOL implementou uma série de ações visando agregar ainda mais valor e conveniência aos seus passageiros. Citarei alguns exemplos.

Alinhado ao perfil inovador da GOL, e como resultado do nosso foco, no ano de 2011 vimos que 35% dos passageiros transportados, ou cerca de 12,5 milhões de passageiros, evitaram filas nos aeroportos brasileiros. Esse índice era de apenas 15% no começo de 2010. Na Webjet, cerca de 80% desses passageiros foram transportados evitando filas e fazendo seu check-in através do autoatendimento.

A operação dos serviços de venda de alimentos a bordo foi consolidada durante o ano de 2011, dando mais opções aos passageiros GOL. Hoje a Companhia já oferece esse serviço em mais de 150 voos diários de forma regular, e a partir de junho, esse número





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 4T11
GOL (GOLL4 BZ)
27 de março de 2012**



de voos atingirá 400. Na Webjet, essa operação já funciona na totalidade de suas operações.

A pontualidade é um dos pontos fortes, tanto para GOL quanto para Webjet. Em 2011, o destaque é a Webjet com o melhor empenho da indústria nacional, com índice de pontualidade de 91% em seus voos. Com certeza, um recorde na indústria nacional.

Quanto à rentabilidade, as ações desenvolvidas também foram importantes. Em 2011, nós tomamos medidas para mitigar a pressão do aumento de custos de combustível e tarifas aeroportuárias e de navegação. Exemplo disso foi a devolução de cinco Boeings 767 durante o ano de 2011, sendo dois deles ao final do ano como parte do acordo com a Delta. Esse movimento reforça o nosso DNA de empresa de baixo custo e de frota padronizada, e com a utilização otimizada dessa frota.

Das ações tomadas para garantir o posicionamento estratégico para os próximos anos, eu gostaria de destacar alguns aspectos importantes. A GOL acredita no potencial do mercado consumidor brasileiro e adquiriu a Webjet em 2011. Esse movimento fortaleceu ainda mais a posição da Companhia nos principais aeroportos do País e possibilitou à GOL oferecer a malha aérea mais completa para seus clientes, com custos ainda mais competitivos.

Associa-se à Companhia uma empresa que também possui o DNA de baixo custo, dinâmica, inovadora, e que possui uma frota comum ao padrão de frota da GOL. As operações seguem separadas, mas as duas Empresas já adotam medidas concretas de coordenação, com impactos positivos no resultado de ambas. A finalização do processo de compra está pendente de aprovação pelo CADE.

A Companhia já firmou seu compromisso na adição responsável de oferta no mercado doméstico, e recentemente anunciou um crescimento zero, ou 0% de crescimento em sua oferta doméstica combinada com a Webjet. Falaremos disso em mais detalhes daqui a pouco.

Passando para o slide número sete, observamos que o 4T11 foi um trimestre com menor adição de capacidade, mesmo sendo tradicionalmente o segundo mais forte do ano. Esse cenário demonstra a mudança do comportamento da indústria depois de um 1S em que a demanda foi artificialmente estimulada por baixas tarifas.

No slide número oito, verificamos que a GOL foi a Companhia mais conservadora em termos de adição de capacidade durante todo o ano de 2011. GOL e Webjet combinadas apresentam crescimento de 6,8% na oferta e 9,2% na demanda no mercado doméstico, resultando em uma taxa de ocupação de cerca de 70% para o ano, o que representa um crescimento de 1,3 p.p. em comparação com 2010.

Sobre esse aspecto, vamos para o slide número nove, onde podemos observar que o 2S mostra uma recuperação nas tarifas, depois de um ambiente competitivo em que a rentabilidade das Empresas foi prejudicada. Para 2012, acreditamos, e faz parte da nossa estratégia, manter essa recuperação de tarifa e retomar o caminho da rentabilidade.

Indo para o slide dez, eu gostaria de abordar um aspecto muito importante em nossa estratégia para 2012: a oferta. Damos uma fotografia neste slide dos dois primeiros meses de 2012, em termos de oferta em comparação ao mesmo período de 2011, quando ainda mostrávamos algum crescimento.





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 4T11
GOL (GOLL4 BZ)
27 de março de 2012**



Os números demonstram que a recuperação do *yield* é um fato, mas que a taxa de ocupação, o *load factor*, tem se mostrado aquém do necessário. Desta forma, estamos anunciando um corte de capacidade já a partir de março, quando serão eliminados, no período entre março e abril, algo em torno de 80 a 100 voos diários na GOL e Webjet, de um total de cerca de 1.100 voos diários de ambas as Empresas combinadas.

A GOL e a Webjet combinadas têm nesse momento meta de crescimento zero, ou podem mesmo mostrar um número negativo de crescimento em termos de ASK para 2012.

O atual cenário macroeconômico e a redução do número de voos nos levarão a adequar a nossa estrutura de custos com a nossa estrutura a essa nova realidade.

Acreditamos que com essa direção alcançaremos os resultados planejados. E antes de passar a palavra ao Leonardo, eu gostaria de agradecer aos clientes, colaboradores, um verdadeiro time de águias e os nossos parceiros e fornecedores pelo esforço e comprometimento com os objetivos da Companhia.

Agora o Leonardo vai comentar um pouco mais sobre os nossos planos.

Leonardo Pereira:

Obrigado, Júnior. Boa tarde. Olhando o slide 12, vemos os resultados do 4T e do ano de 2011, no que se refere aos indicadores operacionais. Como já falamos, no 4T a nossa oferta em bilhões de ASKs cresceu, porque você está adicionando a parte da Webjet. Mas olhando para frente, como o Júnior falou, nós temos o comprometimento de nossa oferta doméstica de ASKs em 2012 de crescer zero, ou até mesmo abaixo de zero. A ênfase da Companhia é voltar à rentabilidade, e todas as medidas serão feitas nesse sentido.

Isso também deve afetar o nosso CASK *ex-fuel*, que no 4T11 foi de 9,47%. Só para lembrar, nós tínhamos aquele plano de reduzir R\$600 milhões a base de custo da Companhia, o que foi feito. E eu falei na época que ele seria visível a partir de 1º de janeiro de 2012. O que acontece é que estamos com outro patamar de USD, então teremos que ajustar ainda mais a Empresa. Esse ajuste será justamente nessa redução de capacidade, e conseqüentemente, o ajuste dos custos fixos também da Companhia. Se a Companhia será, durante um período, menor, ela tem que ter um tamanho da fábrica menor.

Isso é muito importante, porque o principal objetivo da Companhia é ter um negócio sustentável, um negócio que seja perene e que dê retorno para os seus acionistas, dê retorno para os seus colaboradores e dê retorno para os seus fornecedores.

Indo para o slide 13, veremos os resultados da DRE. A única coisa que eu gostaria de chamar a atenção aqui é que se formos olhar os números de 2011, onde tem um EBITDA de R\$-187 milhões, o principal ofensor aqui, mais ou menos R\$500 milhões, foi a diferença no gasto com combustível entre o que nós tínhamos orçado e o real. É claro, como falamos, se o CASK de combustível está em uma nova realidade, nós temos então que ajustar a Companhia para poder ter essa compensação.

Também foi prejudicial nesses R\$-187 milhões a questão do USD. Nós estávamos esperando um USD de R\$1,65 e ele foi bem acima disso, principalmente no último trimestre.





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 4T11
GOL (GOLL4 BZ)
27 de março de 2012**



Na página 14, fazemos uma quebra do nosso CASK total e do CASK *ex-fuel*. E mostramos, inclusive, que apesar de ter coisas positivas e negativas, algumas que podem ser vistas como não-recorrentes, um bloco está 'offsetando' o outro. Na verdade, o nosso CASK ex-combustível de combustível realmente foi em torno de 9,47, e está bem acima do que nós gostaríamos. Nós já falamos várias vezes que gostaríamos de ter um CASK *ex-fuel* abaixo de 9

Na página 15, temos um sumário dos resultados. Uma tendência positiva na receita líquida e no RASK; do CASK e do CASK ex-combustível e nós já falamos; a margem EBITDA está totalmente longe de onde gostaríamos que ela estivesse, para dar o retorno que precisamos dar para os acionistas, e consequentemente o EBITDA também está abaixo.

E nós estamos trabalhando com planos concretos, um plano de ação concreto para poder resolver isso. Todas essas medidas que o Júnior estava falando que foram feitas em 2011 não são medidas cosméticas. Elas estão aumentando as receitas auxiliares, como é o caso da questão do BOB, do próprio sistema de entretenimento a bordo, ou como a questão da devolução dos 767, ou a questão da aquisição da Webjet, do acordo de longo prazo com a Delta etc.

Na página 16, nós temos o nosso CASK ex-combustível comparado com outros *players* do mercado. Nós vemos que ainda temos uma vantagem competitiva; temos que continuar trabalhando em cima dessa vantagem competitiva, e temos que continuar o nosso esforço de voltar para o nosso DNA original. Esse acordo não é impossível. Nós vemos agora mesmo, com a operação da Webjet, que tem um CASK ex-combustível muito mais no nível onde gostaríamos de estar.

Indo para a parte de liquidez, na página 18, e de endividamento, eu gostaria de lembrar que nós continuamos todos os nossos esforços a ter um calendário de amortização onde não haja risco de refinanciamento nos próximos três anos. Nós tivemos a questão de quebra dos *covenants*, fomos muito claros a respeito disso, mas também fomos rápidos em conseguir formalmente ter o *waiver* dos nossos parceiros. Esse *waiver* é temporário, mas já estamos trabalhando em alternativas para que essa questão possa ser mantida de forma sustentável.

Na página 19, a nossa posição de caixa, que no trimestre ficou em 31,1% das nossas receitas nos últimos 12 meses, acima até dos 25% que nós queremos ter, mas mostra um comprometimento em ter uma empresa com liquidez e sem uma pressão de amortização de dívida.

Olhando para os próximos passos, na página 21, nós temos duas coisas importantes. Temos a questão da Webjet, que estamos agora esperando a aprovação final do CADE. Mesmo assim, como o Junior falou, nós temos já algumas coisas que independentemente de estarmos juntos ou não, você pode fazer entre as duas empresas, são questões de cooperação e integração que já estão sendo feitas.

E no caso da Delta, nós temos que fazer o leilão das ações que sobraram, esse processo de emissão de ações para a Delta poder investir na Companhia, que também deve ser encerrado brevemente.

Indo para os slides 22 e 23, vou falar um pouco sobre a questão da oportunidade de voar para Miami, que é uma oportunidade sem mudança de estratégia. Nós continuamos com a nossa estratégia de ter uma frota de 737NGs, ter uma frota única; mas também temos a nossa estratégia de rentabilizar a malha o máximo possível.





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 4T11
GOL (GOLL4 BZ)
27 de março de 2012**



Os voos de Caracas hoje são bastante atraentes, porque temos essa extensão deles para o Caribe, que se provou uma coisa muito viável; levamos hoje não só brasileiros, mas também venezuelanos para Punta Cana e Aruba, e Miami tem que ser visto como mais um destino dentro desse portfólio de destinos além de Caracas.

E para finalizar, lembrar que o nosso foco continua sendo em retomar rentabilidade. Essa é a coisa mais importante que a Empresa tem este ano. E como vamos fazer isso? Adequando nossa malha aérea, ampliando e focando nas ações para desenvolver receitas auxiliares, como é a questão da Gollog, como é a questão de vender comida a bordo, como é a questão do Smiles.

Estamos renegociando as devoluções das aeronaves da Webjet, e isso fará também com que tenhamos uma frota mais otimizada e mais produtiva; e continuamos a fazer, como está no nosso press release, processos de revisão da parte de combustível, e também estamos sendo bastante claros, adequando a nossa força de trabalho toda à nova realidade do tamanho dos negócios que podemos ter para termos a Empresa rentável.

O País continua crescendo, não continuará crescendo no mesmo ritmo que estava crescendo ano passado e ano retrasado, resultado de uma crise mundial, e nós temos que nos adaptar a isso.

Então, gostaríamos de abrir para as perguntas e respostas. Obrigado.

Ricardo Alves, Morgan Stanley:

Boa tarde a todos. Tenho duas perguntas. Uma é um pouco mais específica e relacionada aos não-recorrentes, que estão na página 11 do seu release. A primeira delas é com relação ao *impairment* que vocês tiveram, de mais ou menos R\$50 milhões, do imobilizado. Será que podemos esperar mais reduções do ativo no futuro? Pelo que parece, grande parte disso vem com a Webjet, e acho que vocês ainda podem ter que fazer algumas outras reavaliações, não sei.

E também, ainda nessa primeira pergunta, com relação ao deságio que foi anunciado, de R\$88 milhões, também relativo à aquisição da Webjet. Esse ganho foi reconhecido porque vocês estão estimando um valor pelo direito que a Webjet tem nos aeroportos, é isso? Se vocês puderem explicar um pouco melhor o que está acontecendo aqui.


Leonardo Pereira:

Vamos para a primeira pergunta, a questão do *impairment* no imobilizado, que você tem que estar sempre prestando atenção. Metade desse *impairment* vem da Webjet e metade vem da GOL. Esse é um movimento normal. Acreditamos que tenhamos feito tudo o que era necessário baseado no que nós estamos vendo, que é questão de peças, de estoque, questão relativa ao 767, que não está sendo mais utilizado.

Respondendo a sua pergunta, nós não antecipamos que tenha mais, até porque, como nós falamos, e isso está na página 52 das DFs, nós achamos que 2011 foi um ano em que tentamos ser bastante proativos nessa questão de ajuste da frota.

Você vê que a provisão, no caso dos R\$50 milhões, R\$23 milhões são do lado da GOL, que são relacionados à questão dos 767. E tem a parte também de R\$18 milhões em relação a estoques antigos que nós tínhamos dos 737-300, e também dos 767.





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 4T11
GOL (GOLL4 BZ)
27 de março de 2012**

Na Webjet, tem um reconhecimento de R\$27 milhões que também é relacionado a peças, que foram reconhecidos na data de aquisição, e R\$23 milhões de valor de aeronaves próprias que a Webjet tem, que foram consideradas obsoletas. De novo, acho que foi um movimento proativo que a Empresa fez de, na hora da aquisição, reconhecer esse *impairment*. Então, eu não acredito que isso vá acontecer novamente.

O segundo ponto que você tem é a questão dos R\$88 milhões. Se você olhar na página 49 das DFs, pela regra contábil, quando você faz uma aquisição você tem que dar um valor aos intangíveis. Nós fomos extremamente conservadores ao adotar essa regra, e demos valores somente aos *slots* de Guarulhos e Santos Dumont que a Webjet tinha, que são esses R\$478 milhões que aparecem aí.

Esses R\$478 milhões, quando você coloca nos ativos e nos passivos, você teve um efeito positivo, e que depois, quando você ajusta contra o preço de compra ajustado, então você tem esses R\$88 milhões de deságio nessa conta.

Os números estão bastante discriminados na página 49, e você vê que a o grande valor mesmo, como você falou, foi esse valor que você é obrigado a atribuir a alguns intangíveis em um processo desse tipo.

Ricardo Alves:

OK. Ficou bem claro, Leonardo. E se eu puder fazer mais uma pergunta com relação ao plano de frota de vocês, se você puder só comentar um pouco de como deve ficar para este ano, dado que já houve o retorno de 737s etc. Se vocês puderem só dar um detalhe a mais. Obrigado.

Leonardo Pereira:

O plano é retornarmos os 737-300 à Webjet, porque na verdade nos próximos 24 meses eles seriam retornados de qualquer maneira. Então, talvez nós demos uma acelerada nesse retorno, e com isso, otimizaremos a nossa frota combinada, passando aeronaves da GOL para a Webjet. O objetivo aqui é deixar a oferta da Webjet estável, pelo menos. Então, quando estamos falando de oferta combinada, o que estamos fazendo é diminuindo a frota da GOL e colocando os nossos aviões na Webjet.

Ricardo Alves:

OK. Muito obrigado.

Marco Castro, Nomura:

Boa tarde a todos. Eu queria saber quais foram os covenants em que foi dado o *waiver* pelos debenturistas. Obrigado.

Edmar Lopes:

Nós tínhamos os *covenants* tradicionais. O primeiro deles era dívida líquida sobre EBITDA, e o segundo, cobertura de juros. Está lá escrito na DF. Nós basicamente não atingimos o *covenant* de alavancagem, e aí obtivemos o *waiver*.

Marco Castro:

Obrigado.



**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 4T11
GOL (GOLL4 BZ)
27 de março de 2012**



Operadora:

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

Constantino de Oliveira Júnior:

Mais uma vez eu gostaria de agradecer a todos pela participação nesta teleconferência de divulgação de resultados. Espero revê-los nas próximas conferências. Um forte abraço, e até a próxima.

Operadora

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T11 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.”