



**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 2T11
GOL (GOLL4 BZ)
12 de agosto de 2011**



Operadora:

Boa tarde. Sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente aos resultados do 2T11. Estão presentes o Sr. Constantino de Oliveira Junior, CEO, o Sr. Leonardo Pereira, CFO, e o Sr. Edmar Lopes, 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 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 dessa 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, 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 do 2T11. Com participação da crescente classe média brasileira, e um cenário de crescimento econômico no País, o Brasil tem apresentado forte crescimento na demanda, como podemos ver no slide número cinco.

Segundo a IATA, a Associação das Empresas de Transporte Aéreo, nos últimos meses o Brasil teve o maior crescimento na demanda do mercado doméstico em comparação aos principais países, crescendo inclusive mais que a China e a Índia. Dados como este afirmam mais uma vez o grande potencial de crescimento de GOL, em um mercado onde aproximadamente 130 milhões de pessoas podem adquirir uma passagem aérea, e atualmente apenas algo em torno de 20 milhões de pessoas utilizam o transporte aéreo de maneira frequente.

Esse alto crescimento no número de passageiros transportados está intimamente relacionado a uma excessiva queda nos preços de passagem no mercado doméstico, e sobre esse aspecto e seus reflexos na indústria como um todo, falaremos mais durante esta apresentação.





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 2T11
GOL (GOLL4 BZ)
12 de agosto de 2011**



Indo para o slide número seis, podemos observar o crescimento de oferta no mercado brasileiro em bases trimestrais, e a posição consolidada do 1S. A oferta do mercado como um todo cresceu 14,4% em ASKs, e a GOL tem sido a empresa que tem acrescentado capacidade de forma mais cautelosa. Podemos observar que a oferta da GOL no 2T no mercado doméstico cresceu 4,2%, versus 21,6% das outras companhias da indústria na comparação ano a ano.

Quanto ao 1S11, a Companhia apresentou crescimento de 4,7% na oferta de assentos no mercado doméstico, mantendo sua prudência na adição de capacidade, em movimento contrário ao dos demais participantes do mercado, que acrescentaram 21,2% de oferta durante esse 1S, situação que acarretou a queda de 7,1% no *yield* da GOL na comparação semestral.

Passando ao slide sete, é possível observar que a demanda no mercado doméstico tem crescido a taxas ainda maiores que aquelas da oferta. A GOL, mantendo sua adição de capacidade responsável, conforme mencionado acima, apresentou alta de 14,2% na demanda em comparação com o 2T10, principalmente em função do acirramento da competição no mercado doméstico, que acarretou na queda em 13,8% do *yield* neste período.

Essa forte queda no *yield*, de 13,8% na comparação anual, leva ao aumento da demanda e, conseqüentemente, aumento na taxa de ocupação na comparação ano a ano, como mostramos no slide número oito. A malha aérea da GOL no 2T11 atingiu 66,5% de ocupação, um aumento de 6,1 p.p. na comparação com os 60,4% de ocupação no 2T10.

Já na comparação trimestral, o *yield* apresentou queda de 8,2%, também devido ao acirramento da competição no mercado interno, representado pela adição de oferta em 0,5% pela indústria ex-GOL, ou seja, sem contar os números da GOL, durante um trimestre sazonalmente mais fraco que o 1T.

O RASK, a receita por assento/quilômetro, apresentou queda de 4,3% na comparação anual, saindo dos R\$14,38 no 2T10 para R\$13,76 no 2T11 devido à queda na receita de passageiros em 2,3% em função da redução do *yield* entre períodos, conforme mencionado, e pela adição conservadora de oferta em 2,9% na malha aérea total da Companhia.

O desempenho do RASK foi compensado por dois fatores. Primeiro, aumento de 6,1 p.p. na taxa de ocupação; e segundo, crescimento de 4,2% nas receitas auxiliares.

Dado esse cenário competitivo, com aumento excessivo de oferta no mercado brasileiro, como vimos nos primeiros slides, provocando uma redução no preço das tarifas e a pressão adicional de algumas linhas de custo, no dia 28 de julho de 2011, a Companhia anunciou a revisão de suas projeções financeiras para o ano de 2011, que serão detalhadas mais à frente pelo Leonardo.

A Companhia valoriza sua posição estratégica no mercado doméstico brasileiro e acredita que seu modelo de negócio seja o mais adequado para a inclusão econômica e social, quebrando as barreiras culturais existentes no transporte aéreo brasileiro, e explorando um mercado com enorme potencial de crescimento durante as próximas décadas, dada sua baixa penetração hoje em dia.

A GOL continua comprometida com a sua estratégia de baixo custo, baixa tarifa, e continuará trabalhando para estar sempre alinhada com seu objetivo de ser a melhor companhia para viajar, trabalhar e investir.





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 2T11
GOL (GOLL4 BZ)
12 de agosto de 2011**



Obrigado, e agora passo a palavra ao Leonardo, que falará sobre os resultados em mais detalhes, e sobre as estratégias.

Leonardo Pereira:

Obrigado, Júnior. Boa tarde a todos. Eu vou começar meus comentários no slide dez, onde mostramos um resumo do que foi o 2T. Acho que a grande coisa aqui foi a falta de receita, se você compara com o 2T10, e também foi muito menor do que nós esperávamos.

Também tivemos uma decisão de fazer certas despesas, que no médio prazo serão benéficas, como fazer uma devolução de um 767, que só foi possível com uma multa bastante grande. Com isso, nossa margem de EBIT foi muito negativa para os nossos padrões, 17,3%, e nosso EBITDAR também foi negativo em -4,3%.

Isso teve um impacto na nossa dívida bruta total ajustada, que Foi para 6,3x, e na dívida líquida ajustada por EBITDAR, que foi para 4,6x.

Como a Empresa já tinha uma estratégia, e segue essa estratégia de fortalecer o balanço, ela se mostrou correta, porque agora que tivemos um problema difícil, a nossa capacidade de absorção foi muito boa. Nós continuamos com um caixa sobre a receita líquida de 29%, não temos nenhuma pressão de refinanciamento até 2015, e mesmo tendo essa questão que nós acreditamos ser temporária, de um aumento de endividamento, podemos lidar com isso.

Indo para o slide número 11, vamos ver os principais fatores que impactaram o resultado. Da receita eu já falei, e nos custos operacionais fora o combustível, tivemos despesas com manutenção e devolução de três 767, que isso teve um impacto no trimestre de R\$43 milhões; despesas com pessoal, tínhamos feito uma decisão estratégica ano passado, que anunciamos que tivemos acordos com escolas de aeronáuticos, e com isso criamos um pipeline de co-pilotos e decidimos criar um colchão nesse sentido. Então, estamos treinando 400 co-pilotos, o que assegurará uma segurança à nossa operação nos próximos anos. Mas esses co-pilotos estão sendo treinados, então, conseqüentemente, isso é um ativo que ainda não está gerando resultado.

Tivemos também maiores despesas para rescindir contratos, um contrato de serviços de rampa, que vai gerar melhoria nos próximos trimestres; alguns custos extraordinários devidos à questão do vulcão chileno. Com tudo isso, tivemos, como eu falei, despesas que estamos vendo como investimentos, porque elas trarão benefícios para a Companhia no curto e médio prazo.

Indo para a página 12, temos aqui um sumário da receita líquida e do RASK, que eu também já falei, que tivemos uma receita líquida do 2T muito baixa, e conseqüentemente um EBIT muito abaixo, em um nível totalmente indesejado, com que nos importamos e estamos comprometidos.

Na página 13, temos a questão da posição de caixa, que mostra que estamos passando por um momento de operação, mas não de balanço, e não de liquidez.

Na página 14, também mais detalhes do que eu já tinha falado anteriormente, que nosso índice de dívida bruta ajustado, ou seja, a dívida total dentro do balanço e fora dele sobre EBITDA, e o total do caixa sobre a dívida de curto prazo.





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 2T11
GOL (GOLL4 BZ)
12 de agosto de 2011**



Indo, então, para a página 16, temos nosso *guidance*. Nós já discutimos previamente, mas eu gostaria de ressaltar uma coisa. Se vocês olharem a capacidade de oferta da GOL para o ano de 2012, nós mantivemos o nível de ASKs. Nós não pretendemos mudar a nossa estratégia em termos de como gerenciamos a capacidade, e acreditamos que isso é uma coisa muito importante, e realmente queremos dar uma contribuição para que a indústria seja saudável no médio prazo e possa realmente criar demanda de forma sustentável para o consumidor.

Indo para a página 18, nós reconhecemos que o trimestre foi muito ruim, mas estamos colocando um plano na mesa com ações concretas, e estamos com compromisso de reduzir o CASK *ex-fuel* para um nível de R\$0,085, que esteja totalmente visível no dia 1º de janeiro de 2012.

Esse plano passa por coisas como manutenção, que nós assinamos um acordo com a Delta no princípio deste ano, que ele está sendo implementado e executado, e começará a ter coisas concretas agora, no 3T e no 4T, mas ele está totalmente visível em 2011.

Temos a questão dos 767, as devoluções, que não tem impacto, vamos resolver esse problema de forma permanente a partir de agora. Estamos revendo o adensamento das nossas aeronaves, para ter certeza que otimizemos o uso dos ativos.

Identificamos R\$130 milhões de despesas com consultoria, contratos que estamos renegociando, coisas que são concretas e que vão direto para o *bottom line*. E com essa questão toda de termos esse *buffer* de co-pilotos, estamos muito seguros de que poderemos fazer essa frota voar de forma eficiente e, com isso, diluir melhor nossos custos fixos a partir já do 4T.

Com isso, estamos reduzindo custos ex-combustível em R\$530 milhões, pelo menos, e tendo essa redução de 1,10 no CASK ex-combustível. Também estamos fazendo algumas ações no CASK de combustível, que devem gerar R\$120 milhões no ano que vem.

No próximo slide, as outras iniciativas estratégicas. O que estamos fazendo? Acreditamos que o mercado brasileiro é cada vez mais importante no cenário global. Mais pessoas estarão voando para o Brasil e do Brasil, então estamos fortalecendo nossas parcerias internacionais.

Só para lembrar, há três anos isso não era uma coisa que estava no nosso radar do ponto de vista concreto, e hoje construímos um portfólio de alianças com empresas internacionais. Estamos aumentando a taxa de utilização das aeronaves, estamos com foco em rentabilidade, no sentido de que se tivermos que descontinuar rotas, descontinuaremos, por elas não darem retorno. E estamos focando os nossos ativos para lugares onde temos maiores retornos.

E continuamos os canais de distribuição que são *low cost*. Por exemplo, os nossos quiosques, em lugares onde há alta densidade da nova classe média.

Indo para o próximo slide, página 20, resumizando, o balanço da GOL continua forte e suporta esse momento temporário que estamos passando. A Empresa continua priorizando projetos de alto retorno; continuamos, sempre que possível, trabalhando no alongamento da dívida. Temos uma política de hedge conservadora e que não é especulativa; nos próximos seis meses, temos 44% do nosso consumo de combustível coberto, e temos gatilhos, se tiver oportunidade para aumentar essa exposição, podemos aumentá-la para quase 50%. Estamos alongando, também, essas posições.





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 2T11
GOL (GOLL4 BZ)
12 de agosto de 2011**



E finalizando, eu queria falar um pouco da GOL e da Webjet, no slide 22. Se olharmos hoje, a GOL construiu ao longo desses últimos anos uma posição bastante forte nos principais aeroportos brasileiros. Isso é importante, porque esses aeroportos são responsáveis por uma altíssima porcentagem do fluxo de passageiros no País, e a Webjet só vem a agregar nesse sentido.

Vem a agregar porque, no momento em que trabalharmos de forma coordenada, trabalharemos com uma malha que será melhor para o nosso consumidor, e será uma malha otimizada, em termos justamente dessa questão de como nós distribuímos nossa capacidade e como gerenciamos o nosso estoque de assento. Então, a compra da Webjet só será positiva.

Indo para a próxima página, 23, só reenfatizando o que já dissemos antes, que estimamos sinergias de pelo menos R\$100 milhões na hora em que colocarmos as empresas trabalhando de forma coordenada.

Um exemplo que eu posso dar, a Webjet tem uma conta de combustível bastante alta, maior do que a GOL em termos relativos às suas receitas. Na hora em que colocarmos o nosso contrato de combustível englobando a Webjet, tem efeito direto no *CASK ex-fuel* da Webjet, que hoje já é uns 20% menor que o da GOL.

Indo para a próxima página, temos o cronograma de dívida pro forma da GOL e da Webjet. A Webjet traz algumas dívidas de curto prazo, que já estamos vendo qual será a melhor solução para alongar isso. Como falamos, as medidas que a GOL já tinha tomado anteriormente fazem com que possamos absorver essa dívida da Webjet, ligeiramente superior a R\$200 milhões, e com isso ela não tenha efeitos significativos em nossos índices de alavancagem, e trabalharemos para alongar essa dívida o mais rápido possível.

Indo para o próximo slide, vemos os próximos passos da operação. Como todos nós já discutimos, nós assinamos um MOU, depois desse MOU evolui um contrato de aquisição, no dia 1º de agosto; agora estamos esperando a aprovação da ANAC para então concretizar a operação, que é quando haverá o pagamento e a transferência das ações, o que chamamos de fechamento da operação. Depois, o próximo passo é a aprovação do CADE.

No momento em que a ANAC aprovar, já podemos trabalhar de forma coordenada. As empresas continuarão operando separadamente, mas estaremos analisando de forma muito efetiva as sinergias, e podemos trabalhar juntas.

A decisão sobre uma estrutura final só será feita na hora da questão do CADE, até porque precisamos entender, essa aquisição é totalmente da que fizemos da Varig no passado, e temos de entender as coisas boas que a Webjet tem e que podemos transferir para a GOL e vice-versa. A melhor coisa, então, é neste momento podermos trabalhar de forma bem coordenada, bem integrada, mas de forma separada. E essa decisão só será tomada na hora que tivermos mais dados em nossa mão.

O importante é que as companhias estarão trabalhando de forma complementar, e vemos nisso uma possibilidade de oferecer um produto muito melhor e muito mais abrangente ao nosso consumidor.

Ontem, nós também anunciamos um *buyback* de até 10% das nossas ações, porque achamos que o preço está totalmente distante da realidade. Existem mecanismos que





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 2T11
GOL (GOLL4 BZ)
12 de agosto de 2011**



estamos analisando para fazer esse *buyback*, e não envolvem caixa e nem impacto em nosso endividamento.

Então, tomaremos essa decisão, avisaremos, mas estamos confiantes que essa é uma atitude correta neste momento, e demonstra nossa tranquilidade, que apesar de esse ser um problema sério, não estamos fugindo da discussão do problema, estamos com um plano de ação concreto, mas estamos confiantes de que podemos resolvê-lo. E uma maneira que eu acho muito clara de comunicar isso é fazer esse *buyback* de até 10% do *free float* nos próximos 365 dias.

Esses eram os meus comentários. Estamos abertos agora para perguntas e respostas. Obrigado.

Victor Mizusaki, UBS:

Boa tarde. Minha pergunta é com relação à questão de *yield*. Que iniciativa a GOL ainda pode tomar para tentar melhorar a questão de *for booking*. O que é possível a GOL trabalhar para tentar melhorar essa questão de *yield*?

Constantino de Oliveira Júnior:

Naturalmente que a GOL está inserida em um contexto, em um cenário competitivo, que pressupõe-se que tem uma interferência grande, principalmente a gestão de capacidade da indústria, por isso demos ênfase a essa questão em um dos slides apresentados pelo Leonardo.

E o esforço da GOL, naturalmente visa manter o estímulo, a demanda, com tarifas competitivas, a maioria das vezes competitivas até com o ônibus, dependendo da antecedência de compra. Porém, também buscamos, ao mesmo tempo, valorar de maneira correta os assentos para permitir que alcancemos uma receita saudável.

Se você observar os números dos últimos trimestres, a GOL tem, consecutivamente, auferido melhores índices que os da concorrência, melhores RASKs que os da concorrência, o que mostra que essa nossa disciplina, não só na gestão de receita, como também na adição de capacidade, tem permitido uma melhor qualidade na receita da GOL que a do principal concorrente que temos acesso aos números.

Nossa expectativa é continuar com esse foco, pleiteando rentabilidade, buscando as margens adequadas em relação a, por exemplo, participação de mercado, alguma coisa do tipo. E desta forma, entendemos que mesmo com um cenário competitivo, existe uma possibilidade de recuperação nos *yields*, pelo menos em relação ao *yield* praticado agora, durante o 2T11. Mas essa recuperação deve vir através da indústria, e ela vem em função até da pressão de custos com combustível, o próprio dissídio de pessoal, tarifas aeroportuárias etc.

Victor Mizusaki:

Júnior, voltando a essa questão do RASK, existe alguma mudança na estratégia do Smiles, mudando um pouco de ser muito focado com *frequent flyer* para *frequent shopper*? Alguma mudança nesse sentido, para tentar acelerar a venda de pontos para instituições financeiras?





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 2T11
GOL (GOLL4 BZ)
12 de agosto de 2011**



Constantino de Oliveira Júnior:

É evidente que temos investido nas parcerias. O Smiles continua crescendo em um ritmo bom; poderia ser melhor, mas o fato é que o Smiles continua crescendo. O número de clientes ativos, o número de clientes inscritos, nossas negociações com os principais emissores de cartões de crédito continuam evoluindo. Mas não temos nenhum plano de mudar o modelo de negócios do Smiles no momento.

Naturalmente, continuaremos intensificando as iniciativas comerciais para permitir que o Smiles continue crescendo. Inclusive, acho que a receita com Smiles cresceu proporcionalmente mais que a receita com passageiros, naturalmente. E essa é nossa perspectiva.

Vamos continuar colocando foco, desenvolvendo novas parcerias. O Smiles, hoje, conta com quase 150 empresas parceiras, que compram milhas do Smiles, e a ideia é intensificar essas ações comerciais.

Victor Mizusaki:

OK. Obrigado.

Caio Dias, Santander:

Bom dia a todos. Minha primeira pergunta é em relação à expectativa de *CASK ex-fuel* para o ano que vem. Eu perdi a discussão do *CASK* no *call* internacional, então queria que vocês tirassem uma dúvida: o *CASK* ajustado para os não-recorrentes nesse trimestre ficou em 9,21, e a estimativa do impacto das novas medidas é de uma redução de 1,35. Então, podemos assumir que a expectativa da Empresa para o ano que vem é de um *CASK ex-fuel* abaixo de R\$0,8? Podemos considerar essa expectativa quando modelar a Empresa?

Leonardo Pereira:

Não, Caio, nós estamos dando o número de R\$0,085 no máximo, *CASK ex-fuel*. Porque temos algumas medidas que já estão sendo tomadas. Elas aconteceram nesse trimestre, mas não acontecerão de novo. Então, o que estamos dando é um número de, no máximo, R\$0,085 para o ano de 2012, *ex-fuel*.

Caio Dias:

Entendi. Outra pergunta: a frota da Webjet, se não me engano, baseado no prospecto que eles publicaram recentemente, ela é majoritariamente de leasing operacional. Como está o vencimento desses leasings? Eles são de curto prazo? E para fazer a substituição das aeronaves à medida que elas foram retornadas para os lessores, a GOL pretende aumentar o pedido que tem com a Boeing, ou esse pedido já é o suficiente para renovar a frota? Ou seja, não devemos esperar nenhum aumento de desembolso para *pre-leasing deposits* ou CAPEX na aquisição das aeronaves?

Leonardo Pereira:

A primeira parte da pergunta, os leasings da Webjet estão começando a vencer agora no curto prazo, dois em 2012, oito em 2013 e oito em 2014. Então, relativamente, curto prazo.





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 2T11
GOL (GOLL4 BZ)
12 de agosto de 2011**



A questão da frota, no momento em que comprarmos a Empresa, olharemos as duas unidades de forma integrada, e ver qual é realmente a necessidade de frota nisso. O nosso pedido da Boeing contempla algumas opções, e também você tem hoje os lessores oferecendo aviões para nós.

Acho que o mais importante, o que vai nortear essa decisão, é uma decisão, de novo, de adição de capacidade responsável nos próximos anos. Então, nós temos que analisar, integrar e aí explicar isso para o mercado.

Mas eu não vejo um impacto negativo nessa questão que você falou, de pagamentos, porque certamente estaremos com uma malha muito mais integrada e muito mais produtiva, também. O retorno por aeronave será melhor.

Caio Dias:

OK. Muito obrigado.

Eduardo Couto, Goldman Sachs:

Bom dia. Outra pergunta que eu tenho, também falando um pouco dessa questão de capacidade de frota, a TAM ontem, no seu *call*, estava falando que em função desse cenário um pouco mais competitivo no mercado doméstico etc., eles poderiam manter *flat*, não adicionar capacidade no mercado doméstico ano que vem, ou até talvez reduzir um pouco. E olhando o seu plano de frota, acho que você tem quatro 737-800 entrando em 2012. Eu queria saber qual é a flexibilidade que você tem de, talvez, não adicionar esses quatro 737-800, ou talvez remanejar dois para a Webjet, dado que você falou que tem dois leasings operacionais vencendo lá.

Só queria entender, assim como a TAM falou que talvez ou fique *flat*, ou reduza, se vocês também têm flexibilidade para não adicionar essas quatro aeronaves no ano que vem.

Leonardo Pereira:

Nós temos flexibilidade. Como eu falei, só pelo fato de você poder ter hoje um universo maior, uma malha maior, você pode ser mais eficiente. Então, existe a flexibilidade, sim. Nós não temos nenhum compromisso na questão da Webjet na própria reposição deles. Então, isso tem que ser analisado de forma conjunta.

Eduardo Couto:

E a princípio, esses dois que vencem, da Webjet no ano que vem, a Idea é devolver?

Leonardo Pereira:

A princípio, é. Mas, de novo, é um pouco prematuro para falar isso.

Constantino de Oliveira Júnior:

Para ajudar um pouco, acho que o que podemos esperar é uma gestão, do nosso lado também, bastante disciplinada da capacidade. O planejado são quatro aviões, nós temos flexibilidade, sim, para eventualmente acelerar a renovação de frota com o recebimento desses aviões, mas não temos essa análise pronta ainda. Você tem várias formas de gerir capacidade, tanto do lado da frota quanto a utilização dessa frota, ou seja, o número de horas voadas.





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 2T11
GOL (GOLL4 BZ)
12 de agosto de 2011**



Eu acho que a questão fundamental, inclusive a própria aquisição da Webjet, que nos dá acesso a alguns mercados, é interessante, reforça nossa presença em mercados muito interessantes, mas ela traz também uma possibilidade de racionalização. Ou seja, podemos eventualmente conseguir cobrir a malha hoje atendida pela Webjet, o número de frequências atendidas pela Webjet com menos aeronaves, ou seja, com aeronaves mais novas e mais produtivas.

E isso pode, inclusive, no final, resultar em uma quantidade de ASK combinada entre GOL e Webjet menor que aquela que temos hoje. É uma possibilidade.

Eduardo Couto:

E só uma última pergunta, com relação à taxa de ocupação. Acho que este ano, além do adicional de capacidade, temos visto um maior esforço por parte das empresas em tentar ocupar mais seus assentos. Vocês acham que esse novo patamar de ocupação, de *load factor* que a indústria está trabalhando, ainda se expande para o ano que vem, ou ano que vem a tendência é você ter uma taxa de ocupação mais ou menos parecida com o que está rodando este ano?

Leonardo Pereira:

Eu acho prematuro ainda falar qualquer coisa. O cenário macro está mudando rapidamente, eu acho que temos que ter certa estabilidade para podermos ficar mais confortáveis em falar qualquer coisa.

Mas também, falando de novo o que o Júnior acabou de falar, em qualquer que seja o cenário, nossa atitude será muito prudente em termos de acionar capacidade, e nós temos essa flexibilidade, e a compra da Webjet, como o Júnior falou, nos dá ainda mais capacidade de fazer esse movimento.

Eduardo Couto:

OK. Obrigado.

Luiz Otávio, Credit Suisse:

Boa tarde. Eu tenho duas perguntas, a primeira com relação a *yield*. Vocês mencionaram que haveria espaço para começar a ter um aumento de *yield*, e eu queria entender um pouco se isso já poderia afetar o 3T, ou se o 3T ainda é afetado por um *forward booking* ruim, que vinha com preços mais baixos.

E a segunda pergunta, com relação ao *CASK ex-fuel*, como será a dinâmica dele para chegar a esses R\$0,085 para o ano que vem? Já tem uma queda grande no 3T, ou é mais para o 4T, porque tem que diluir esses custos de co-pilotos que foram contratados, esse tipo de coisa? Obrigado.

Leonardo Pereira:

Luiz, vamos para o *CASK ex-fuel* primeiro, porque esse nós controlamos. Você está certo, é a partir do 4T, e *fully visible* a partir de 1º de janeiro. É isso mesmo. No 3T ainda tem alguma pressão, e depois, no 4T, esperamos já ter uma coisa melhor. É isso que estamos trabalhando.





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 2T11
GOL (GOLL4 BZ)
12 de agosto de 2011**



Quanto à questão do *yield*, é difícil de falar qualquer coisa. Existe expectativa, mas temos que ser muito cautelosos com isso. Por isso que tem todo o nosso enfoque em realmente ser bastante focado na questão do *CASK ex-fuel*, e acho que temos que ser ainda mais focados do que estamos sendo.

Porque o *yield* você não controla. Você pode ter expectativas, achando que tudo levará a isso; você tem a questão do *forward booking*. Eu ainda sou prudente agora, neste momento, em relação ao 3T.

Constantino de Oliveira Júnior:

Eu concordo. A reação de *yields* médios deve impactar realmente na receita voada do 4T, se ela vier. No 3T, já estamos na metade do trimestre, e o *forward booking* está forte; ou seja, a antecedência de compra tem ficado em torno de 45 dias, então, o adicional de receita que virá de agora, 12 de agosto, até o final de setembro, ele pode melhorar um pouco, mas não o suficiente para gerar um impacto significativo no 3T.

Luiz Otávio:

OK. Muito obrigado.

Caio Dias, Santander:

Bom dia novamente. Uma pergunta rápida: em relação a esse programa de recompra que vocês estão analisando possibilidade de ser implementado sem desembolso de caixa, como funciona, exatamente? Seria alguma coisa como um swap com uma instituição financeira, ela compraria as ações e a GOL assumiria o risco de volatilidade, apropriando eventuais valorizações, ou desembolsando só a queda? É alguma coisa similar a isso, ou vocês não podem falar ainda?

Leonardo Pereira:

Não dá para falar muito, Caio, mas é mais ou menos isso. Alguém comprando para nós e tendo uma estrutura de derivativos por trás.

Caio Dias:

OK. Obrigado.

Operadora:

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

Constantino de Oliveira Júnior:

Mais uma vez, agradecer vocês pela atenção durante esta teleconferência. Espero poder participar junto com vocês na conferência de divulgação de resultados do próximo trimestre. Muito obrigado, e um abraço.





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 2T11
GOL (GOLL4 BZ)
12 de agosto de 2011**



Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 2T11 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.”