

Transcrição da Teleconferência – Resultados 3T07

Operadora: Bom dia, sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente ao resultado do terceiro trimestre de 2007. Estão presentes os senhores Constantino de Oliveira Junior, Presidente e Richard Lark, Diretor Vice-Presidente Financeiro.

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 da indústria e logo após atenderemos perguntas da imprensa, quando mais 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 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 essa 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 da GOL, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Constantino, pode prosseguir.

Junior: Bom dia e bem vindos à teleconferência de resultados do terceiro trimestre de 2007 da GOL.

No terceiro trimestre de 2007, tivemos progressos significativos implementando as melhores práticas de gestão e estratégias de baixo custo da GOL nas operações da VRG. Nosso time está melhorando a eficiência da VRG, modernizando e padronizando sua frota, lançando nova proposta de serviço e identidade visual, e aumentando as receitas.

Durante esse trimestre, redesenhamos as malhas aéreas para atender as recentes medidas adotadas pelo governo e órgãos reguladores para melhorar a fluidez do espaço aéreo de São Paulo e aprimorar as operações no Aeroporto de Congonhas. Transferimos conexões de Congonhas para outros aeroportos, aumentamos a oferta de vôos diretos, limitamos os vôos de Congonhas a uma distância de até mil quilômetros e reduzimos decolagens durante os horários de pico.

A flexibilidade da nossa malha e nossa frota padronizada de aeronaves Boeing nos permitiram remanejar com eficiência os passageiros em conexão para outros “hubs” sem

muita alteração em nossas operações diárias. Nosso crescimento ano a ano em ASKs foi de 46% nas rotas domésticas e de 312% nas rotas internacionais

As recentes iniciativas do governo para aprimorar o sistema de coordenação de tráfego aéreo estão apresentando resultado positivo e as operações diárias do controle de tráfego aéreo melhoraram.

Passamos agora para a tela #2, intitulada “Destaques”. O lucro consolidado do terceiro trimestre foi resultado de um ambiente com yields melhores, menores taxas de ocupação, redução do CASK e incorporação dos resultados da VRG.

Incluindo a VRG, as taxas de ocupação consolidadas foram reduzidas em 18 pontos percentuais e o yield consolidado foi reduzido em 12% comparado ao terceiro trimestre do ano passado. Os RPKs consolidados aumentaram 33%, no ano a ano, e reduziram 6% comparado ao trimestre anterior. A tarifa média cresceu 31% em comparação ao segundo trimestre, atingindo R\$ 220 (ou US\$120) versus R\$ 168 (ou US\$85) no trimestre passado. A taxa de ocupação média da GTA alcançou 63% e da VRG 52% durante o trimestre. O market share da GTA e da VRG no mercado doméstico foi de 38% e 3%, respectivamente, e de 13% para ambas no mercado internacional ao término do trimestre.

No consolidado, a Administração reduziu o custo operacional por assento-kilômetro da Companhia para aproximadamente R\$ 14,2 centavos, uma redução de 13% comparado ao mesmo período do ano anterior. Mesmo com a incorporação da VRG, continuamos bem posicionados e ainda com capacidade para reduzir mais nossos custos.

A tela #3 mostra as recentes adições à nossa frota e malha. No terceiro trimestre, adicionamos à GTA cinco aeronaves 737-800 equipadas com winglets e um 767-300 à VRG, finalizando o período com um total consolidado de 93 aeronaves. Nossa expectativa é de encerrar o quarto trimestre com 103 aeronaves, com uma frota de 76 aeronaves na GTA e 27 na VRG, sendo destes 27, dez 767-300s.

No terceiro trimestre de 2007, a VRG inaugurou dois novos destinos internacionais, Paris, na França, e Roma, na Itália. No final de outubro, a VRG iniciou vôos diários para Londres. No quarto trimestre vamos iniciar vôos diários da VRG para Cidade do México, Santiago no Chile, Montevidéu no Uruguai e Madrid na Espanha. Para atender a essas rotas, a VRG vai incorporar seis aeronaves Boeing 767-300ER que serão entregues durante o quarto trimestre de 2007. Ainda no primeiro semestre de 2008, está previsto os inícios dos vôos para Miami e Nova York.

O slide #4 mostra a nova identidade visual da Varig. Como parte da estratégia da empresa para atingir todos os segmentos de clientes, a Varig lançou sua nova identidade visual em 23 de outubro. O novo conceito de serviços da Varig é racional, diferenciado, com 100% de conforto e 0% de excesso, com preço justo. O novo produto inclui a reformulação das salas VIP no Brasil presentes em quatro importantes aeroportos (São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba, e Porto Alegre), novos uniformes e novo serviço de bordo.

Nas rotas internacionais, a Empresa criou o “Espaço Vita”, um conceito de bem-estar e saúde que oferece aos clientes uma experiência de voar diferenciada. O novo conceito inclui o Guia Espaço Vita, distribuídos durante os vôos na classe executiva, com dicas de saúde e nutrição, alternativas lights, opções de alimentos e dicas de exercícios para reduzir os efeitos do jetleg, além de mais opções de entretenimento. O novo serviço de

bordo dos vôos domésticos é baseado nos “Sabores e Aromas do Brasil” oferecendo a típica cozinha brasileira.

As aeronaves da Varig também oferecerão mais espaço entre os assentos da classe executiva, com pitch de 60” e já oferecem pitch de 32” na classe econômica. Por isso afirmamos que a Varig “É mais do que voar”, slogan escolhido para o posicionamento premium da marca Varig, enquanto que o slogan da GOL continua sendo “Aqui todo mundo pode voar”.

A tela #5 detalha os importantes progressos feitos para reduzir custo e melhorar a plataforma operacional da VRG. Desde a aquisição, ajustamos os contratos de combustível aos padrões GOL gerando uma economia de 4% no custo de combustível da VRG e 1% no custo de combustível da GTA, devido ao aumento de volume. Renegociamos contratos de frota resultando numa redução de 35% no custo de reserva de manutenção e 4% nas despesas de leasing. Fizemos ajustes na estrutura de comissão de vendas e renegociamos contratos, resultando numa economia de 3% no custo de distribuição.

Também conseguimos aumentar a produtividade dos colaboradores enquanto aumentamos o quadro. Finalmente, com a terceirização de serviços, aumento de vendas por meio da internet e renegociação de contratos, reduzimos 9% nos custos de TI.

Essas iniciativas reduziram o CASK sem combustível da VRG em 29% no 3T07, comparado ao 2T07 e reduziram o CASK em 21% no mesmo período.

O slide #6 mostra os planos da companhia para 2007 sob as perspectivas de aumento de receita e redução de custo. Até o final do ano devemos ter adicionado 330 novas frequências diárias. Teremos iniciado o recadastramento dos clientes inativos do programa Smiles da VARIG, aumentado as vendas para consumidores de baixa e média renda por meio do “Voe Fácil” da GOL e ampliado a penetração das vendas para pequenas e médias companhias com o Cartão GOL Negócios em parceria com Banco do Brasil.

Vamos ter adicionado à frota 13 aeronaves SFP, maiores e mais econômicas e padronizado a frota com os modelos Boeing 737 para curto percurso e 767 para longo percurso. Também teremos reduzido a idade média da frota, expandido nossos serviços internos de manutenção de aeronaves e reduzido custos de financiamentos de aeronaves.

O slide #7 destaca a nossa lista crescente de acordos de interline. Esses acordos permitirão um volume adicional de tráfego com menores custos. Em Setembro de 2007, a GTA recebeu permissão para firmar importante acordo de interline com a VRG que permitirá a Varig distribuir seus passageiros internacionais por meio da malha abrangente da GTA no Brasil e na América do Sul. Em setembro a GTA também firmou acordo de interline com a Aerolíneas Argentina e, em outubro, com a Air France. Em outubro, a VRG firmou acordo com seis companhias aéreas além da Air France: Hahn Air, da Alemanha, Malev, da Hungria, El Al de Israel, Air One da Itália, Mexicana e Qatar Airways. Além disso a GOL e a VARIG oferecem a malha de distribuição mais abrangente na América do Sul.

Agora vou passar a palavra ao nosso vice-presidente Financeiro, Richard Lark, que irá comentar com mais detalhes o desempenho financeiro e operacional do trimestre. Richard, por favor.

Richard Lark: Obrigado Junior, e boa tarde a todos. Vamos passar para o slide #8 da apresentação.

Nesta tela, podemos observar com detalhes a expansão da nossa capacidade e malha. Durante o trimestre, a GOL operou uma frota média de 91 aeronaves no consolidado, um incremento de 77% sobre o segundo trimestre de 2006, e de 4% sobre o trimestre anterior.

Durante o terceiro trimestre, a GTA adicionou 14 novas frequências diárias atendendo 58 destinos. A VRG adicionou quatro novas frequências diárias para Paris e Roma e atende 16 destinos.

Comparado com o mesmo trimestre do ano anterior, a capacidade em volume de ASK aumentou 72%, e atingiu quase 9 bilhões e o RPK cresceu 33% e alcançou 5,5 bilhões, sendo 4,6 bilhões na GOL e 900 milhões na VRG. Essa capacidade permitiu a GOL alcançar 770 vôos diários ao final de setembro de 2007. Quando comparado ao 2T07, os ASKs cresceram 1,3% e o RPKs reduziram 5,7%.

No slide #9, observamos o crescimento de 20% na receita consolidada, que atingiu aproximadamente R\$ 1,3 bilhão, quando comparada ao mesmo período do ano anterior. A receita líquida da GTA cresceu 14,2% para R\$ 1,1 bilhão. O total de receitas da VRG foi de R\$ 202,1 milhões. Maior capacidade e produtividade foram impactadas por “yields” e taxas de ocupação abaixo do esperado. Apesar de uma redução na utilização de aeronaves em comparação com o mesmo período no ano anterior, atingimos a elevada taxa de 13,4 horas dia neste trimestre. O RASK consolidado teve uma queda de 30% resultado da redução de 12% nos yields e de 17,6 pontos percentuais nas taxas de ocupação. O breakeven da taxa de ocupação foi reduzido em 2 pontos percentuais ano a ano. As outras receitas também contribuíram e atingiram R\$115 milhões, um aumento de quase 60% sobre o terceiro trimestre do ano anterior.

As dificuldades enfrentadas na indústria brasileira de aviação, principalmente na região de São Paulo, pressionaram os yields e taxas de ocupação no trimestre.

Vamos ao slide #10, por favor. A região da Grande São Paulo responde por 20 a 25% da demanda por transporte aéreo no Brasil. Para melhorar o fluxo de passageiros os órgãos reguladores determinaram mudanças nas operações de Congonhas a partir de outubro.

As mudanças foram: a eliminação de conexões e escalas, limitação a vôos diretos com distâncias de até 1000 quilômetros, redução no número de slots por hora, de 44 para 34, e limitação no comprimento operacional das pistas para a criação de uma área de escape. Os efeitos das mudanças foram a redução na taxa de ocupação e a redução de 5 a 10% na oferta de assentos deste aeroporto. No final do 3T07, Congonhas correspondeu a 8,6% da receita consolidada da companhia, versus 8,9% no final do 2T07, após Guarulhos, Galeão e Brasília.

Em agosto a GOL transferiu os passageiros em conexão ou escala para aeroportos próximos e a taxa de ocupação consolidada teve redução em relação ao mesmo período no ano anterior, principalmente devido ao impacto sofridos pela VRG que tem alta concentração de vôos em Congonhas. Encerramos o trimestre com taxa de ocupação consolidado em 61% e em outubro, conforme divulgado ontem, alcançamos uma taxa de

ocupação consolidado de 71%, o que corresponde a uma melhora de 10 pontos percentuais em relação ao terceiro tri.

O slide #11 destaca a flexibilidade da nossa malha aérea. A malha é desenhada com uma combinação de conceitos ponto a ponto e “hubs” multi-direcionais. Isto permite flexibilidade para alterar a malha e atender aos padrões da demanda. Adicionalmente, como a GOL tem uma porcentagem alta de passageiros em conexão, é possível aumentar a agilidade para movimentar os passageiros por meio de hubs alternativos.

O slide #12 mostra a comparação ano a ano dos resultados operacionais e inclui o resultado da VRG. As taxas de ocupação foram significativamente impactados pelos eventos no aeroporto de Congonhas. Quando comparado ao 3T06, o RASK reduziu em 30% devido a um aumento de 19% na etapa média e redução de 18 pontos percentuais na taxa de ocupação e resultou em 39% de decréscimo no EBITDAR, atingindo R\$ 193,4 milhões no trimestre. O EBITDAR é um indicador de resultados operacionais antes de contabilizar os custos relacionados à propriedade de aeronaves, como o arrendamento.

O CASK consolidado total (a R\$14,2 centavos incluindo os resultados da VRG) reduziu 2,08 centavos de Real por ASK, ou 12,7% ano a ano devido principalmente a menores despesas comerciais, redução nas despesas com combustível e nos gastos com tarifas de pouso por ASK, parcialmente compensado por maiores gastos com material de manutenção e reparo e arrendamento de aeronaves.

A despesa de combustível por ASK diminuiu 19% na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, devido a redução no preço de combustível por litro, a uma frota proporcionalmente mais econômica, valorização de 11,5% do real frente ao dólar americano e aumento nos vôos internacionais que tem menor incidência de impostos sobre combustível. O CASK sem combustível, incluindo o resultado da VRG reduziu 8% para R\$ 8,69 centavos.

Na tela #13, mostramos o nosso resultado financeiro líquido. A receita financeira aumentou de R\$ 43 milhões para R\$ 62 milhões. Investimos, aproximadamente, R\$ 1,5 bilhões a uma taxa média de 11% ao ano em reais. As despesas financeiras aumentaram 9 milhões devido a um aumento de financiamentos de longo prazo. Temos financiamento de longo prazo no valor de R\$ 1,6 bilhões, com prazo médio de seis anos, a uma taxa média de 7% em Dólares. Nosso resultado financeiro líquido no trimestre foi de R\$ 31,6 milhões.

Na próxima tela, slide #14, apresentamos a comparação do lucro líquido do 3T07 ao do 3T06. Entre as principais diferenças, as receitas líquidas cresceram R\$ 221 milhões. Os custos com combustíveis cresceram R\$ 138 milhões, devido a um aumento de 119 milhões de litros consumidos parcialmente compensado por uma redução no preço do litro de combustível devido ao aumento nos vôos internacionais de longo percurso e uma valorização de 11,5% no Real frente ao dólar americano, enquanto a WTI aumentou 6,8% e o querosene de aviação no Golfo do México aumentou 5,6%. Os custos com combustíveis diminuiram 19% por ASK.

As despesas comerciais foram reduzidas em R\$ 27 milhões no geral e 54% por ASK, em função da mudança na estrutura de comissionamento sobre vendas no começo do ano e redução das atividades de marketing durante o trimestre. As vendas de passagens realizadas pelo website da GOL foram equivalentes a quase 79% do total de vendas no trimestre. Desde o re-lançamento do seu website em 23 de outubro, a Varig registrou 8% das suas vendas na web.

As despesas com pessoal cresceram R\$ 89 milhões e 5% por ASK, devido a dissídio de 5% nos salários em dezembro de 2006, aumento de 79% no quadro de colaboradores de período integral compensados em parte pelo aumento da produtividade no trimestre.

Outras despesas operacionais cresceram R\$ 224 milhões, principalmente em função do aumento de 20% por ASK no leasing de aeronave devido a menor utilização de aeronaves e 79% de aumento em manutenção e material de reparo devido à manutenção agendada de 11 motores e ao consumo de peças e acessórios, compensados principalmente pela valorização do Real frente ao Dólar norte-americano. O resultado financeiro líquido subiu R\$10 milhões no trimestre, ano a ano.

Conforme destacado anteriormente, estimamos que as receitas no trimestre foram impactadas negativamente em cerca de R\$ 70 milhões. O impacto líquido nos custos devido ao atraso de vôos, maior cancelamento de vôos e aumento de despesas com pessoal e do consumo de combustível foi estimado em, aproximadamente, R\$ 40 milhões.

No terceiro trimestre de 2007, o lucro por ação foi de R\$ 0,22, ou US\$ 0,12 por ADS e o lucro líquido foi de R\$ 45,5 milhões, com margem líquida de 3,5%.

O pagamento trimestral de juros sobre o capital próprio e dividendos de R\$76,5 milhões (R\$0,35 por ação e US\$0,18 por ADS) foi aprovado na reunião do Conselho de 25 de setembro de 2007, e pago em 5 de novembro de 2007 para acionistas registrados em 27 de setembro de 2007.

Esses foram os principais impactos no lucro líquido. Um maior detalhamento de nossas despesas está no nosso release de resultado que vocês já receberam e podem acessar pelo website www.voegol.com.br/ri.

A tela #15 mostra o fluxo de caixa do terceiro trimestre de 2007. No final do 3T07, o saldo de caixa era de, aproximadamente, R\$1,5 bilhão. Durante o trimestre, o saldo de caixa foi reduzido em R\$ 217 milhões.

O caixa gerado nas atividades operacionais foi de R\$ 75,4 milhões, principalmente devido ao lucro na operação (R\$ 45,5mm) e a um aumento do contas a pagar (R\$ 54,6mm) parcialmente compensados por um aumento em estoque (R\$ 71,8mm), contas a receber (R\$ 62,0mm) e uma redução em transporte a executar (R\$ 27,2mm)

O caixa utilizado nas atividades de investimento foi de R\$268,2 milhões, principalmente devido ao aumento de R\$ 209,3mm em imobilizado, R\$ 144,1mm em depósito para contratos de leasing e IATA.

O caixa utilizado nas atividades de financiamento durante o 3T07 foi de R\$24,2 milhões devido, principalmente, ao pagamento de dividendos de R\$ 76,5mm, compensado parcialmente pelo aumento de R\$ 48,9mm em empréstimos de curto prazo.

No slide #16, mostramos o plano de frota do Grupo para atender à necessidade de crescimento projetado para os próximos seis anos. A frota possui um crescimento projetado para 111 aeronaves no final de 2008, 118 em 2009, 126 em 2010, 132 em 2011 e 143 em 2012, representando um crescimento médio de 9% no número de assentos de 2007 a 2012.

Estima-se que a incorporação de novas aeronaves 737-800s à frota produzirá economia significativa de custo. As novas aeronaves estão equipadas com winglets que economizam combustível e reduzem, aproximadamente, de 3% a 4% o consumo de combustível ao ano, permitindo melhor performance de vôo e vôos sem escalas com maiores distâncias. As novas aeronaves 737-800 são maiores que as aeronaves 737-700s e transportam até 30% a mais de passageiros. Estimamos que as aeronaves 737-800s reduzirão os custos operacionais diretos por ASK em 15% em relação às nossas aeronaves 737-700s.

No slide #17, indicamos a performance relativa da GOL nos mercados acionários norte-americano e brasileiro. Em 2007 até 05 de novembro, nossas ADS' obtiveram performance acima do Índice de Companhias Aéreas da Bolsa de Valores nos Estados Unidos ("American Stock Exchange Airline Index") em 21% e abaixo das Tier 1 LCCs em 20%. No mesmo período, nossas ações ficaram abaixo do Índice Bovespa em 48%. Nosso volume diário médio negociado no terceiro trimestre de 2007 foi de, aproximadamente, US\$24 milhões na Bolsa de Valores de Nova York (NYSE) e de R\$37 milhões na Bovespa. A GOL é uma das ações de empresa aérea com maior liquidez no mundo e é também uma das ações de maior liquidez no mercado brasileiro de ações, compondo os índices IBrX-50 e Ibovespa.

O Slide #18 mostra as diretrizes financeiras da GOL. Todas as diretrizes são elaboradas a partir de uma base consolidada pela qual divulgamos nossos resultados. No 4T07, o acréscimo de dez aeronaves novas à nossa frota consolidada permitirá um aumento de 80% na capacidade de assentos disponíveis em relação ao mesmo período em 2006. Para o 4T07, esperamos uma taxa de ocupação na faixa dos 64% a 66%, representando um aumento de 3 a 5 p.p. em relação ao 3T07, com "yields" de cerca de 22-24 centavos de Real. Para o 4T07, esperamos um CASK (desconsiderando os custos com combustível) na faixa de R\$ 8,4 centavos. Esperamos que a taxa de câmbio estável no curto prazo compense preços mais altos de petróleo no trimestre.

As diretrizes financeiras para 2007 baseiam-se no plano de expansão da GOL e na demanda projetada para os serviços de transporte de passageiros, impulsionada pela estabilidade da economia brasileira e pelas nossas baixas tarifas, que estimulam a demanda. Esperamos encerrar 2007 com 103 aeronaves e expandir a capacidade consolidada para, aproximadamente, 76%, com o objetivo de atender adequadamente à demanda estimada de passageiros e lançar rotas, e ampliar mercados no Brasil e no mercado internacional. No ano, estima-se que as médias de ocupação fiquem na faixa dos 64% a 66%.

A estimativa é que os "yields" irão diminuir, aproximadamente, 13% no ano de 2007. A expectativa é que o RASK, na comparação anual, irá diminuir cerca de 21%. Nossas projeções de lucro por ação em 2007 variam de R\$ 1,40 a R\$ 1,80 por ação. O CASK (desconsiderando os custos com combustível) do ano é estimado em cerca de R\$ 8,4 centavos para o ano de 2007, o que representa uma redução de 10% em relação a 2006. Os custos de combustível por ASK devem ser reduzidos em, aproximadamente, 10% na comparação ano a ano, devido a aeronaves maiores e mais eficientes e preços de combustível reduzidos. Esperamos margens operacionais consolidados na faixa dos 5% a 8% aproximadamente.

Continuaremos a popularizar nossos serviços de transporte aéreo em nossos mercados, por meio de expansão, inovação tecnológica, maior eficiência operacional, gestão rígida de custos e menores preços. Graças a nossa liderança de custos, poderemos oferecer as menores tarifas, atingindo altas taxas de ocupação e alta rentabilidade, para que

possamos investir na oferta de assentos e estimular ainda mais a demanda, o que chamamos de efeito GOL.

Para concluir a nossa apresentação, devolverei a palavra ao nosso Presidente. Junior, por favor.

Junior: Obrigado, Richard. Concluirei com o slide #19, em que destacamos nossas vantagens competitivas, essenciais ao nosso bem-sucedido modelo de negócios. Contamos com mão de obra altamente produtiva e experiente equipe de gestores com capacidade de se adequar rapidamente a um novo planejamento, para sempre entregar um serviço de qualidade e segurança ao cliente, com tarifas reduzidas e o menor custo do mercado, mantendo nossa marca forte e a alta rentabilidade.

Mesmo enfrentado um cenário de dificuldades no setor aéreo, acreditamos que o Brasil tem uma demanda ainda reprimida por viagens aéreas com tarifas atraentes. Confiamos que os ajustes necessários serão realizados e a evolução da infra-estrutura aeroportuária brasileira ajudará no crescimento dos nossos negócios no médio e longo prazo.

Obrigada pela sua atenção. Tendo concluído essa breve apresentação, gostaria de iniciar a sessão de Perguntas & Respostas, em que teremos o prazer de responder quaisquer perguntas que possam ter.

Q&A

Bernardo Carneiro, Deutsche Bank:

Bom dia. Tenho três perguntas. A primeira é: eu gostaria de saber qual a visão de vocês com relação ao possível aumento do preço do querosene de aviação no 4T e início de 2008. Eu entendi pelo *press release* que a empresa conseguiu reduzir o custo de combustível, porque estava fazendo mais vôos internacionais e também pelo impacto da apreciação do Real sobre o preço do combustível, que é dolarizado. Mas eu entendo que se a moeda ficar estável, em torno de R\$1,70, você começa a ter um impacto negativo para o futuro, principalmente para o começo de 2008.

A segunda questão é: eu gostaria de ter algum *guidance* com o que vocês estão trabalhando para *load factor* doméstico e *yield* doméstico em 2008, alguma ordem de grandeza.

A terceira: eu gostaria que vocês falassem um pouco sobre as possíveis negociações que a imprensa tem reportado com o fundo de *private equity*, ou fechamento de capital que vocês haviam mencionado que é uma possibilidade, pelo *press release*. Obrigado.

Richard Lark:

Em termos de combustível, nós mostramos uma redução de custo por ASK no 3T em função de alguns fatores: primeiro estamos incorporando aeronaves maiores e mais eficientes em termos de consumo de combustível. Também estamos aumentando os vôos de longo percurso, onde não tem incidência de ICMS sobre o combustível.

No mercado doméstico se adiciona um pouco mais que 1/3 do custo do combustível em impostos, que não tem incidência no combustível abastecido fora do Brasil, além disto também houve ajuda na forma de precificação de querosene de aviação no Brasil com a apreciação do Real, que foi mais ou menos 12% no trimestre.

Para o 4T, estamos trabalhando com projeções na faixa de R\$1,81 a R\$1,85 de preço de combustível por litro, o que vai representar um aumento entre 15% e 20% sobre o 4T06.

Em relação ao *Guidance* de 2008: nós ainda não estamos fornecendo *guidance* para 2008 para a GOL, mas para a indústria brasileira estamos esperando uma taxa de ocupação para a indústria doméstica brasileira na faixa de 62% em 2008.

Sobre a sua última pergunta, os acionistas majoritários estão considerando alternativas com relação a sua participação acionária na GOL, inclusive a compra de ações no mercado e ofertas públicas, conforme já divulgado em um comunicado ao mercado em 19 de setembro, por seu acionista controlador.

Claro que, caso alguma decisão seja tomada, a Companhia fará as comunicações pertinentes seguindo a política de transparência da GOL, mas nosso foco aqui hoje é comentar sobre os resultados financeiros do 3T07.

Bernardo Carneiro, Deutsche Bank:

Voltando a 2008, que você havia dito que o *load factor* pode estar em torno de 62%, o que você acha de *yield*, dado que os *yields* estavam muito pressionados durante 2007, e as empresas tendem a repassar parte do aumento do combustível para as tarifas; com que faixa de *yield* a gente pode trabalhar no ano que vem? *Flat*, aumento de 5% a 10%? Uma ordem de grandeza, por favor.

Richard Lark:

Em nossas projeções, para o mercado doméstico, em termos da indústria, a gente espera um aumento de *yields*, uma recuperação de *yields* acima de 10%.

Carlos Eduardo Martins, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Tenho duas perguntas, a primeira delas com relação a *block hours*. A gente viu uma queda no ano contra ano provavelmente por dois motivos: primeiro a Varig que está rodando com um *block hours* um pouco mais baixo do que a GOL e, na verdade, também acredito que na própria GOL a queda que a gente viu foi por conta da reestruturação da sua malha.

Queria entender se daqui para frente a gente vai ver *load factor* mais ou menos nesse nível e o quanto você imagina que você consegue chegar na Varig.

Constantino de Oliveira Jr.:

Com relação à sua pergunta, a utilização das aeronaves, a gente percebe uma ligeira redução no 3T, um pouco também em função do impacto da VRG nessa malha já que nós estamos ainda aprimorando as operações da VRG, para que ela atinja um nível mais próximo do ideal de utilização da frota. Mas é importante colocar também que nós respiramos um pouco mais nesse trimestre em relação aos problemas que vínhamos

enfrentando ligados à infra-estrutura ou controle de tráfego aéreo, e isso nos permitiu uma pequena redução na utilização das aeronaves cumprindo praticamente o mesmo volume de etapas por aeronaves que nós vínhamos cumprindo nos trimestres anteriores.

É importante observar que nós estamos em um momento de transição, ou seja, o sistema continua enfrentando algumas dificuldades. Algumas pistas especificamente estão passando por reformas necessárias e programadas, como por exemplo, o aeroporto de Santos Dumont; Guarulhos continua com a recuperação na pista principal. Isso adicionado a qualquer fator externo ou meteorológico acaba implicando em uma perda de qualidade na prestação de serviço.

Então o que provavelmente vai acontecer... Nós estamos revisando o nosso planejamento para o 4T, provavelmente ainda teremos uma pequena redução na utilização média de aeronaves para este trimestre, priorizando a qualidade no atendimento aos nossos clientes.

Entendemos que isso é uma fase transitória. O Governo e as autoridades têm programado investimentos, e essas reformas que estão sendo feitas, mesmo em Santos Dumont e Guarulhos, visam melhorar as condições dos aeroportos no médio e longo prazo, e eu acredito que tão logo a situação se normalize nós teremos condições de, novamente, ampliar a utilização da nossa frota mantendo um nível de produtividade bastante alto.

Essa pequena redução na utilização da frota pode implicar em um ligeiro aumento no nosso *load factor*, naturalmente. Nós estamos projetando para o 4T um *load factor* na faixa de 64% a 66% no consolidado. Isso pode eventualmente subir um pouco mais em função dessa redução na utilização. Esse é o quadro que nós esperamos para o 4T.

Carlos Eduardo Martins:

OK. Fazendo um gancho com essa questão do *load factor* no 4T, vocês estão imaginando isso na casa do 64%, 66% como você falou... Em outubro, olhando só para a Gol, a gente viu *load factors* perto de 73%, e na Varig próximo a 50%. Vocês estão imaginando que em novembro e dezembro realmente tenha uma redução desses níveis – e daí o consolidado do trimestre ficaria um pouco mais abaixo mesmo? Eu queria entender o que está por trás dessa estimativa que vocês têm para o 4T com relação ao *load factor*.

Richard Lark:

Lembre que ocupação é metade da equação do RASK, certo? Você tem este fator a considerar. Estamos considerando aqui fatores sazonais, e também estimativas sobre a demanda. Outubro também refletiu uma demanda reprimida que depois dos eventos de agosto – que teve um efeito em agosto e um pouco em setembro também – voltou a passagens aéreas e viajar no mês de outubro.

Em outubro batemos vários recordes, tanto de vendas como de passageiros transportados, e a tendência a curto prazo é que poderá ter uma recuperação grande da demanda que foi perdida no 3T. Mas nossas estimativas e nosso planejamento, a combinação de demanda, ocupação, tarifas, *yield*, produz em nossos modelos uma participação de 64% a 66%.

Em resumo, nos seus modelos você tem que fazer estimativas tanto de ocupação, demanda, quanto *yield*. Vai depender um pouco da sua premissa de *yield* também para o 4T.

Carlos Eduardo Martins:

Está certo, muito obrigado.

Daniela Bretthauer, Goldman Sachs:

Minha pergunta é com relação à TAM, que fez um movimento recente de estar sentando de novo com as agências de turismo e renegociando a comissão e como será a remuneração delas. Eu sei que vocês já fizeram movimentos, mas vocês pensam em fazer também um novo movimento nesse sentido?

E qual seria o *guidance* de despesas de distribuição, então, como um percentual das suas vendas que você imagina, de 2008 para frente?

Constantino de Oliveira Jr.:

Com relação à remuneração dos agentes, a gente percebe que o principal concorrente fechou um acordo com a ABAV representando os agentes de viagem para retirar a comissão do bilhete; ou seja, para que essa comissão seja paga diretamente pelo cliente à agência de viagem .

Nós estamos mantendo conversas com a ABAV, para discutir se introduziremos exatamente o mesmo modelo ou se haverá alguma adaptação ou modificação desse modelo às funcionalidades do sistema de venda da GOL e da Varig, naturalmente, mas essas negociações não foram concluídas. Então, é precipitado antecipar qualquer projeção em cima do que não está certo ainda. Eu te peço um pouco de paciência. Tão logo a gente tenha essa negociação concluída, naturalmente o mercado saberá.

Richard Lark:

Em termos de custo variável sobre vendas, este deve continuar na mesma faixa que vimos experimentando nos últimos trimestres.

Daniela Bretthauer:

Richard, o que você pode falar de *guidance* para *non-fuel* CASK? Este ano, se ficar nos R\$ centavos 8,40 vai ter uma queda de 9% ano a ano e teve uma queda de 8% em 2006, ou seja, o *non-fuel* é uma coisa que vocês vêm conseguindo reduzir. O que vocês acham, de novo, consolidado com Varig, que seria um nível de *non-fuel* para 2008 e para frente?

Richard Lark:

Haverá reduções em função das maiores aeronaves SFP, e também em função do relançamento das rotas de longo percurso da VRG para Europa e Estados Unidos, que têm um efeito em termos de redução de custo, em termos da etapa média.

Sobre o negócio da VRG o aumento da etapa média tem um impacto muito grande acima de 20% de redução de custo dentro da própria VRG. E a VRG deve chegar a representar ¼ dos custos consolidados no final do ano que vem.

Ainda não estamos fornecendo *guidance* específico para 2008, mas haverá reduções no CASK sem combustível.

Daniela Bretthauer:

Está bom então. Obrigada.

Eduardo Puzziello, Banco Fator:

Bom dia. Minha primeira pergunta é com relação à diferença na receita operacional líquida. Quando você faz em US GAAP e BR GAAP tem uma diferença em torno de R\$18 milhões, o que não acontecia antigamente, quando era o mesmo valor. Eu queria saber se houve alguma mudança de metodologia, se essa diferença foi pontual e se isso deve continuar nos próximos resultados.

E a minha segunda pergunta é com relação à frota: vocês estão introduzindo essa frota 737-800, que são bem mais eficientes que a família 300. Eu queria saber de vocês, no longo prazo, dado que vocês estão expandindo agora as rotas para os vôos internacionais, como é que vocês vêem a margem operacional da Companhia no longo prazo, dado esse benefício da eficiência desses novos jatos mas também o prejuízo, a contrapartida negativa de uma rota internacional ter uma margem inferior à rota doméstica. Obrigado.

Richard Lark:

Falando das diferenças entre BR GAAP e US GAAP, quando nós compramos a VRG também compramos um programa de milhagens, o Programa de Milhagens Smiles. Nas regras de US GAAP, quando se faz uma aquisição se aplica duas regras: uma é o *fresh-start accounting* e a outra é o conceito de *fare value*.

Então, o passivo de milhagem adquirido em US GAAP, dado que foi uma aquisição, foi colocado em *fare value*, e apresentou valor pouco acima de R\$600 milhões quando foi comprado, junto com a criação de novas milhas, etc. Isso agora cria uma receita nos resultados consolidados, dadas as duas formas de receita que você tem de milhas.

Um é um componente de milha que fica dentro da passagem vendida e o outro são as próprias milhas, ou pontos, vendidas para parceiros. Então uma parte é a própria receita gerada do programa de milhagem e a outra é a utilização e a extração desse passivo que foi comprado e colocado em *fare value* em US GAAP.

Mas, resumindo, a principal diferença é que no BR GAAP você não coloca esse passivo em *fare value*, ele fica na metodologia de custo incremental, e no US GAAP ele usa o conceito de *fare value* na milha, e vai gerar essa diferença de receita operacional entre o BR GAAP e o US GAAP.

Em termos de impacto, se eu entendi a sua pergunta, do impacto no negócio que temos agora de aeronaves de longo percurso, do 767, indo para mercados na Europa, América do Norte e América do Sul, sim, esse é um negócio que tem uma margem operacional de longo prazo menor do que existe no modelo operacional da GOL no mercado doméstico.

Em nossas projeções das margens operacionais, uma vez feito o relançamento – porque estamos na fase de relançamento dos vôos de longo percurso da VRG, que começou no 3T e até o 2T08 nós vamos ver consolidados esses mercados - a gente espera margens operacionais desse negócio acima de 12%, o negócio dos 767.

Pode até pensar que a gente tem duas plataformas operacionais que geram custos diferentes: uma baseada no 737, que é de curto percurso, e a outra é o 767, que pode fazer longo percurso. E as dinâmicas de receita são diferentes nos mercados diferentes.

Hoje em dia estamos com um ambiente bastante favorável em termos de tarifas e rentabilidade nos mercados internacionais. Eu diria que essa margem operacional a que você fez referência, de 12%, hoje em dia ficaria na faixa de 15% dadas as características de demanda e oferta hoje nos mercados internacionais entre Brasil, Europa, Estados Unidos, etc.

Eduardo Puzziello:

Está OK. Obrigado.

Beth Moreira, Agência Estado:

Boa tarde. Apesar do impacto da crise aérea e dos problemas enfrentados com a crise aérea terem se reduzido no 3T, o Constantino comentou que ainda teve um certo impacto. Eu queria saber se vocês podem falar, em números, quanto que vocês registraram de custos a mais no período por conta da crise aérea. Essa é a primeira coisa.

A segunda coisa que eu queria saber é: pelo que eu entendi, o impacto na receita total da mudança de malha com a transferência de Congonhas para Guarulhos foi pequena, passou de 8,9% para 8,6% da receita total. Isso por conta de um aumento nas tarifas? Eu queria saber se vocês podem me dar uma média de quanto cresceu por conta dessa mudança. Obrigada.

Richard Lark:

Em termos de impactos extraordinários durante o 3T, tivemos uma perda de receita operacional de aproximadamente R\$70 milhões e um aumento do custo operacional de aproximadamente R\$40 milhões.

Beth Moreira:

Desculpe, R\$40 milhões de aumento de custo?

Richard Lark:

R\$40 milhões de custo e R\$70 milhões de receita.

E sim, Congonhas perdeu um pouco de posição em termos de participação na receita. Quando começamos o 3T ele já estava em terceiro lugar; na malha da Gol, Guarulhos e Galeão já estavam na frente em termos de geração de receita.

Agora ele fica em quarto lugar, em receita, com essa queda de transferência de vôos, especialmente para Guarulhos na terminal aérea de São Paulo. Mas essa mudança é

principalmente devido à transferência de volume de vôos de Congonhas para outros aeroportos, e também um pouco relacionado com as restrições que nós mencionamos, e efetuamos a redução de capacidade de 5% a 10% de nossos ASKs afetados, partindo do aeroporto de Congonhas.

Beth Moreira:

Mas eu queria saber se houve efetivamente um aumento de tarifa para compensar as mudanças.

Constantino de Oliveira Jr.:

Houve uma recuperação de tarifas neste trimestre em relação ao 2T07. O 2T foi bastante ruim em termos de tarifas e *yields* para a indústria. Mas essa mudança de Congonhas para outros aeroportos especificamente não dá para a gente dimensionar o impacto nos *yields*.

E houve uma transferência da demanda. Ou seja, em termos de receita para a empresa como um todo, no consolidado, não significa que isso tenha dado esse prejuízo, ou não significa que haja a necessidade de aumentar preço para compensar eventuais perdas. Na verdade não houve perda, houve transferência de tráfego do aeroporto de Congonhas para Guarulhos – no caso da Terminal São Paulo, como o Richard colocou..

E nós, naturalmente, também realizamos agora mais vôos diretos, o que a gente chama de *over hub*, ou seja, vôos que não passam por Guarulhos ou São Paulo, não passam pela Terminal São Paulo, e concentramos o crescimento no Galeão e em outros *hubs* – Confins e Brasília. E isso tem permitido que a empresa consiga atingir os seus objetivos em termos de expansão, melhorar a qualidade no atendimento aos clientes sem maiores prejuízos. Ou seja, em função disso não há necessidade de aumento de tarifas.

Richard Lark:

Mas comparando períodos iguais, porque nós temos sazonalidade ao longo do ano no nosso negócio, a tarifa média ficou mais ou menos igual comparada ao 3T06. Como o Júnior falou, houve um aumento versus o 2T que é normal dadas as condições sazonais no mercado doméstico, no Brasil.

Beth Moreira:

Está OK. Só para complementar, hoje os principais volumes da GOL estão em Guarulhos, Galeão e Brasília, e Congonhas em quarto lugar, não é?

Constantino de Oliveira Jr.:

Congonhas em quarto, exato.

Beth Moreira:

Eu queria só confirmar qual é a participação de cada um deles. Guarulhos está com quanto? Guarulhos, Galeão, Brasília...

Richard Lark:

Eles representam um pouco acima desse número, na faixa entre 9% e 10%.

Beth Moreira:

Cada um?

Richard Lark:

Sim.

Beth Moreira:

Está OK. Obrigada.

Denise Luna, Reuters:

Boa tarde. Eu gostaria de saber sobre a empresa do México, que volta e meia se fala que poderia ser feita, se com a Varig agora ficou desnecessária a criação de uma empresa lá.

Constantino de Oliveira Jr.:

Boa tarde. Com relação à empresa no México: primeiro, a aquisição da Varig não interfere nos outros planos, mas em todo caso com relação ao México eu diria que os planos estão no freezer, estão paralisados no momento, até em função dos desafios que nós estamos enfrentando no mercado doméstico, a aquisição da Varig, a incorporação da Varig às nossas operações e a adequação dos padrões de produtividade e eficiência dessa companhia.

Denise Luna:

Mas teria uma idéia se pode ser retomado em 2008, 2009?

Constantino de Oliveira Jr.:

Não, nós não temos planos nem datas para retomada. Nós não temos expectativa de iniciar as operações no México, não existe nenhuma novidade em relação ao México e nada em andamento neste momento.

Denise Luna:

Certo. A segunda pergunta é em relação à BRA, que saiu do mercado, pelo menos temporariamente, não sei se vai voltar. Para a GOL, o que isso impacta e como é que é a relação de vocês nessa aceitação de passagens da BRA?

Constantino de Oliveira Jr.:

Perfeitamente. Nós ajustamos com as autoridades que iremos endossar os bilhetes da BRA, preferencialmente aqueles que estão retornando à sua origem, naturalmente, e isso visando minimizar o impacto negativo sobre o sistema; ou seja, é importante que as pessoas ganhem confiança no setor, no sistema, e nós estamos dispostos a colaborar neste momento.

Com relação ao impacto da saída da BRA, ou a paralisação das suas operações, a BRA significava 4% do volume total de passageiros transportados no setor. Naturalmente, haverá uma distribuição destes 4% para as companhias que continuam no setor, as companhias remanescentes, mas eu não acredito que isso será importante ao ponto de impactar o ambiente competitivo. Provavelmente continuaremos com um ambiente tão competitivo quanto tínhamos antes, com a BRA fazendo parte desse quadro.

Denise Luna:

Está legal. Obrigada.

Gabriel Caprioli, Agência Leia:

Boa tarde a todos. Eu queria que vocês explicassem melhor se essa ameaça de aumento no querosene pode chegar e quais medidas a Companhia está tomando para evitar que isso chegue ao preço das passagens.

Richard Lark:

Sim, nós somos afetados por este aumento já que a maior parte do nosso custo, quase 40%, é querosene de aviação; também temos impostos muito altos, pouco mais de 1/3 do custo de combustível é imposto. O preço de querosene de aviação no Brasil é formulado de acordo com os preços internacionais como do Golfo do México, do WTI, mas também há o efeito do câmbio, que tem mitigado os aumentos recentes – por exemplo: o preço de querosene de aviação para nós no 3T ficou quase igual ao do 2T, mesmo com as altas de preço no exterior.

Esperamos que, para o 4T versus o 3T, nosso custo de querosene de aviação por litro aumente em torno de 8% a 10%. Também continuamos com nossas operações de *hedge*; quase 40% do nosso consumo para o 4T está *hedgado* a preços na faixa entre US\$73 e US\$76, e temos pequenas posições *hedgadas*, de 6% a 7%, para o 1T08 e 2T08, numa faixa de preços entre US\$62 a US\$63.

É importante destacar também que, no nosso caso, temos um tipo de *hedge* natural porque estamos trocando a frota para aeronaves maiores, 737-800, que são mais econômicas em consumo de combustível e vêm com winglets que reduzem em 3% a 4% o consumo.

Outro ponto importante é que nesses próximos meses estamos aumentando, em nossa operação consolidada, a quantidade de vôos internacionais, onde não tem a incidência de ICMS sobre combustível.

Esses são fatores que vão mitigar um pouco a nossa exposição a esses preços altos de petróleo hoje. Contudo, ainda esperamos no curto prazo, um aumento do nosso custo de preço de combustível na ordem de 8% a 10% no 4T versus o 3T.

Gabriel Caprioli:

Está OK. Obrigado.

Ana Paula Machado, Gazeta Mercantil:

Boa tarde. Eu queria que você falasse um pouco mais sobre o plano de frota. Você disse que estão aumentando aeronaves mais econômicas na frota justamente para diminuir o impacto do combustível no custo. Eu queria que você falasse um pouco mais sobre isso.

Richard Lark:

Nós temos um pedido com a Boeing, essas aeronaves estão sendo entregues. Essas aeronaves, além de serem maiores e mais econômicas, vêm com *winglet* que reduz o custo de combustível. Nós vamos fechar 2007 com 24 aeronaves 737-800 SFP, quase 25% da nossa frota, e no ano que vem esse número vai fechar com 33 aeronaves 737-800 SFP, que vai ser um pouco mais que 30% da nossa frota. Esse é o principal fator de geração de redução de custos, não somente de combustível, mas de forma geral.

Ana Paula Machado:

OK. E são quantas no próximo trimestre? 13?

Richard Lark:

A gente vai fechar o ano com 103 aeronaves na frota; 25 dessas aeronaves vão ser aeronaves entregues do nosso pedido da Boeing. As outras são aeronaves 800, 700 e 300 da Boeing e 767 no caso dos vôos internacionais, mas o principal ganho operacional para nós vem dessas aeronaves novas SFP, que também permitem operação em pistas curtas. Hoje nós temos pistas curtas, por exemplo, em Santos Dumont, então a gente também tem uma maior geração de receita sobre a mesma base de custo fixo.

Ana Paula Machado:

Está ótimo. Obrigada.

Ronaldo D'Ercole, O Globo:

Boa tarde a todos. Eu só tenho uma dúvida, com relação à pergunta da colega do Estadão sobre as perdas de receita com as mudanças de vôo em Congonhas; foram da ordem de R\$70 milhões no 3T, é isso? E os custos operacionais aumentaram R\$40 milhões... Eu não entendi isso.

A outra pergunta é com relação à BRA. Essa coisa de a GOL ter que acomodar passageiros de outras companhias é compensado como? Isso tem efeito no resultado, pode ter algum efeito no resultado do 4T da Companhia?

Constantino de Oliveira Jr.:

Boa tarde. Com relação à perda de receita e aumento de custo no 3T que nós colocamos, ela está muito mais relacionada aos problemas que nós temos enfrentado nos últimos 12 ou 14 meses, não é somente relacionado à transferência de vôos de Congonhas, essa questão toda. Até porque as grandes modificações de Congonhas foram realizadas no princípio de outubro, ou seja, não impactaram os resultados do 3T especificamente.

Havia, sim, desde agosto, algumas medidas que tinham sido adotadas pelas autoridades e portanto refletiram no nosso planejamento de frota. Essas medidas visam exatamente tirar as conexões dos vôos diretos de Congonhas e, principalmente, reduzir o número de operações por hora nesse aeroporto. As medidas foram tomadas desde agosto.

O grande impacto vem em outubro, com as mudanças de conexão, com a limitação de 1.000 km de alcance dos vôos partindo de Congonhas. Nós ainda não dimensionamos o impacto disso, mas entendemos que não haverá nenhum grande impacto, porque na verdade o que ocorre é uma transferência da demanda, e não uma perda de demanda na empresa como um todo. Nós estamos transferindo conexões e passageiros de Congonhas para outros aeroportos no país.

A questão dos R\$70 milhões de perda de receita e aumento de R\$40 milhões nas despesas estão mais relacionadas à crise que o setor vem vivendo.

Com relação à BRA, a empresa deixou de operar, mas continua existindo, continua aberta. Eu não diria que é uma empresa ativa, no sentido de voar, mas que ainda tem endereço e continua aberta. Então nós pretendemos receber esses bilhetes, recebemos o endosso da BRA com a expectativa de que a BRA honre com esses valores junto à nossa Companhia.

Ronaldo D’Ercole:

OK. Só uma coisa: essa transferência de demanda não gera um custo maior? Você tem alguma projeção para isso? Demanda de Congonhas para outros aeroportos, isso pode ser equacionado no processo?

Constantino de Oliveira Jr.:

Isso pode ser equacionado. Na verdade, há transferência de custos também. Então posso afirmar: o número de colaboradores em Congonhas – eu não tenho o número exato aqui – reduziu pouca coisa, enquanto o número de colaboradores em Guarulhos ampliou.

Mas o nível de produtividade, se olharmos os principais indicadores, número de passageiros embarcados por colaboradores por aeroportos, enfim, todos os indicadores de produtividade da indústria se mantiveram inalterados, inclusive conseguimos, dentro do que estava planejado, ganhar produtividade, reduzir custos.

Então eu diria que essa mudança de Congonhas para outros aeroportos, em termos de resultado, não tem impacto.

Ronaldo D’Ercole:

Está OK. Obrigado.

Roberta Campassi, Valor Econômico:

Boa tarde. Sobre a BRA, mais um detalhe de toda essa questão: eu queria saber se a ANAC sinalizou com algum tipo de garantia, algum mecanismo que possa servir como garantia para que vocês recebam o endosso das passagens, uma vez que a BRA não faz parte da câmara de compensação, o que dificultaria o acerto de débitos entre as empresas. Essa é a primeira pergunta.

Constantino de Oliveira Jr.:

Respondendo a primeira pergunta: não, a ANAC não deu nenhum tipo de garantia. Assim como as companhias aéreas, a ANAC está preocupada em manter a normalidade e retornar os passageiros aos seus destinos de origem, muito mais para manter o nível de confiança e de confiabilidade do setor perante os clientes.

A BRA passa por uma situação atípica, uma situação anormal, e nós entendemos que o correto agora é propiciar aos clientes o retorno aos seus pontos de origem, e também entendemos que a BRA terá condições de honrar com esses bilhetes endossados assim que nós os apresentarmos à companhia, à BRA.

Roberta Campassi:

Perfeito. Em relação às notícias recentes de que o senhor mesmo teria declarado que estava negociando com fundos de participação uma possível venda das ações da GOL para esses fundos. Eu queria saber se essas conversas ainda estão acontecendo, em que estágio elas estão, e também se essa possível compra de participação está sendo negociada em relação às ações do Fundo Asas, ou se os fundos que poderiam entrar em uma eventual oferta pública pelas ações, uma re-compra de ações, se eles poderiam entrar comprando uma parte das ações que estão em mercado.

Constantino de Oliveira Jr.:

Perfeitamente. É até uma oportunidade para a gente esclarecer: os controladores da Companhia avaliam constantemente novas possibilidades, e é importante colocar também que nenhuma decisão foi tomada até o momento, e quando ela for tomada, de maneira transparente nós vamos divulgar ao mercado.

Com relação a isso, inclusive, nós demos publicidade a um fato relevante no dia 19 de setembro deste ano relacionado a alternativas em relação à participação acionária dos controladores na GOL, inclusive à compra de ações do mercado e ofertas públicas de aquisição de ações de emissão da GOL. Então nós estamos sempre falando em aquisição, os controladores não vêm mantendo conversas e nem analisando possibilidades de venda de ações neste momento.

Roberta Campassi:

Entendi. Mas aquelas informações que foram divulgadas há cerca de duas semanas são erradas? De que estaria sendo negociada uma venda de participação para os fundos?

Constantino de Oliveira Jr.:

Como eu coloquei: os controladores não avaliam possibilidade de venda de ações neste momento. O fato relevante faz referência à possibilidade de compra.

Roberta Campassi:

OK. Mas existe alguma conversa com fundos de participação?

Constantino de Oliveira Jr.:

O que eu posso dizer no momento é que nenhuma decisão foi tomada em relação a esses assuntos, e que tão logo a gente tenha condição de afirmar alguma coisa, nós o faremos de uma maneira abrangente e transparente.

Roberta Campassi:

Perfeito. Última pergunta: eu queria saber como é que está a negociação junto à VarigLog para o ajuste de preço de compra da VRG. Queria saber se essas negociações estão acontecendo e se vocês têm uma perspectiva de quando este assunto vai ser encerrado.

Constantino de Oliveira Jr.:

Com relação a esse tema, nós não temos nada a declarar. Até porque a nossa relação com a VarigLog prevê um acordo de confidencialidade, então a Companhia não tem nada a declarar com relação a esse assunto.

Roberta Campassi:

Está bom. Obrigada.

José Sérgio Osse, Valor Econômico Online:

Boa tarde. Eu queria só que vocês dessem um pouco mais de detalhes sobre se vai haver algum tipo de mudança na malha aérea por conta da suspensão dos vôos da BRA. Essa é uma pergunta.

A outra é: que vocês expliquem um pouco melhor o fato de a demanda ter crescido muito menos que a oferta de novo. Se não me engano, o RPK cresceu 33%, e o ASK 71%. Por que isso aconteceu, e se isso vai continuar acontecendo no futuro.

Constantino de Oliveira Jr.:

Com relação à mudança na nossa malha em função da saída da BRA, a resposta é não, nós não pretendemos alterar a nossa malha em função da saída da BRA.

Com relação à disparidade no crescimento da oferta em relação à demanda, existem movimentos sazonais, nós temos que incorporar a essa análise a aquisição da VRG em abril, que está ainda em fase de aprimoramento das suas operações, e considerar que realmente houve um aumento expressivo na oferta, e a demanda muitas vezes tem um pequeno retardo na reação.

Isso não significa que essa discrepância seja permanente, acho que é muito mais pontual. Quando se observa os dados estatísticos de outubro, você pode comprovar isso que eu estou colocando: nós tivemos uma recuperação da ocupação e o nível de demanda se elevou no mesmo patamar que a oferta. Acho que é uma questão pontual, uma questão momentânea.

José Sérgio Osse:

Está OK. Obrigado.

Maeli Prado, Folha de São Paulo:

Boa tarde. Eu gostaria de perguntar se a empresa confirma que também está adotando a prática em Congonhas de dividir o vôo – emitir dois bilhetes e fazer uma conexão

relâmpago –, como foi divulgado recentemente na imprensa, e se isso pode explicar o fato de não ter havido muita diferença na produtividade em Congonhas.

Constantino de Oliveira Jr.:

Não, nós não confirmamos. O que acontece é que o passageiro, o cliente, sempre tem a opção de comprar dois vôos, três vôos, quantos vôos ele entender apropriado. Então, isso acaba gerando até um certo desconforto para o cliente, que em uma situação dessas é obrigado a descer do avião, desembarcar, fazer todo o procedimento de desembarque e depois embarcar novamente em outro vôo. Muitas vezes esse outro vôo pode ser realizado com a mesma aeronave.

Mas é importante colocar que nós estamos obedecendo integralmente às regras que foram impostas para esse aeroporto; no entanto, não podemos coibir os nossos clientes de adquirir duas passagens ou quantas passagens ele quiser em diferentes vôos.

Maeli Prado:

E essas passagens não são oferecidas para o cliente, o cliente que faz o pedido?

Constantino de Oliveira Jr.:

Exatamente. Nós não oferecemos conexão no aeroporto de Congonhas, isso não acontece na nossa forma, através do site, *call center* ou dos meios de venda que nós oferecemos.

Maeli Prado:

Está certo.

Operadora:

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

Constantino de Oliveira Jr.:

Mais uma vez, muito obrigado pelo seu interesse na GOL. Continuamos comprometidos com nosso objetivo de simplificar o transporte aéreo, tornando-o mais conveniente e acessível a todos, ao mesmo tempo em que geramos valor para os nossos acionistas e colaboradores.

A GOL está popularizando o transporte aéreo no Brasil, na América do Sul e no mundo por meio da expansão dos seus negócios, inovando em serviços de qualidade, eficiência operacional, gestão de custos e preços competitivos.

Na GOL, nosso slogan é: “Aqui, todo mundo pode voar”; e na VRG: “É mais que voar”.

Se tiverem alguma outra pergunta, procurem o nosso departamento de Relações com Investidores ou visitem a nossa sessão de relações com investidores no nosso website www.voegol.com.br/ri.

Muito obrigado, tenham uma boa tarde.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 3T07 da GOL Linhas Aéreas Inteligentes está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ Data Products. Ao passo que é feito o possível para garantir a qualidade da transcrição, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Este documento não reflete nenhuma opinião de investimento. O conteúdo é de responsabilidade da empresa que realizou o evento que está transcrito neste documento. Por favor, consulte o website da respectiva companhia para mais informações sobre limites de responsabilidade."