

Palestrantes

Paulo Kakinoff (CEO)
Richard Lark (CFO & DRI)

Apresentação

Operadora:

Bem-vindos à teleconferência da companhia aérea GOL para discussão dos resultados do 2T19. Após as breves colocações da GOL, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, inicialmente para analistas e investidores, e, na sequência, para os jornalistas presentes, momento no qual mais instruções serão fornecidas.

Este evento está sendo transmitido via webcast e pode ser acessado no site da GOL em www.voegol.com.br/ri e na plataforma MZiQ em www.mziq.com. Aqueles participando do evento por meio do webcast poderão também enviar suas perguntas na plataforma, e elas serão respondidas pela Administração durante esta teleconferência ou pela equipe de relações com os investidores da GOL após o término da teleconferência.

Antes de prosseguir, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da Administração da GOL e as informações atuais disponíveis para a Companhia. Essas declarações podem envolver riscos e incertezas, tendo em vista que dizem respeito a eventos futuros e, portanto, que dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores, analistas e jornalistas devem levar em conta que eventos relacionados ao ambiente macroeconômico, ao segmento e a outros fatores podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressados nas respectivas declarações prospectivas.

Paulo Kakinoff:

Boa tarde, senhoras e senhores, e bem-vindos à teleconferência para discussão dos resultados da GOL. Sou Paulo Kakinoff, Diretor Presidente, e estou aqui com Richard Lark, Vice-Presidente Financeiro.

Richard Lark:

Boa tarde. É um prazer estar com vocês hoje.

Paulo Kakinoff:

Hoje pela manhã divulgamos os números do 2T. Também disponibilizamos no site de Relações com Investidores da GOL, três vídeos contendo a apresentação dos resultados, a revisão financeira e breves perguntas e respostas. Estamos satisfeitos em reportar um lucro por ação diluída de R\$ 0,22.

Nosso trimestre foi acima das expectativas, e consolidamos ainda mais nossa posição de líderes no mercado brasileiro.

Este foi o 12º trimestre consecutivo em que a Companhia apresentou lucro operacional, refletindo a liderança competitiva e a disciplina financeira da GOL na gestão de seus negócios, assim como os esforços e o comprometimento de todo o nosso time de Águias. O trabalho resiliente e integrado da nossa equipe tem sido o principal indutor dos resultados superiores obtidos pela GOL.

Mais uma vez, nós melhoramos os indicadores operacionais. No trimestre, o RPK aumentou 12%, de R\$ 8,3 bilhões em 2018 para R\$ 9,3 bilhões neste trimestre, impulsionado pelo crescimento de 9% no número de clientes transportados.

A maior demanda possibilitou recapturar o aumento dos custos unitários da Companhia, otimizando yields por meio do gerenciamento dinâmico de receitas e da gestão de tarifas. O yield médio por passageiro evoluiu 23% na comparação trimestral, atingindo R\$ 0,32.

A oferta evoluiu 6,5%, decorrente dos aumentos de 3% no número de assentos e de 1% no número de decolagens, assim como do crescimento na etapa média. A taxa de ocupação média foi 82%, um avanço de quase 4 p.p. quando comparada ao mesmo período de 2018.

Continuamos a impulsionar forte crescimento da receita. A combinação de maior demanda com otimização na precificação resultou em um recorde de R\$ 3,1 bilhões de receita líquida, um crescimento de 33% quando comparado ao 2T18, período em que tivemos uma redução da demanda devido à greve nacional dos caminhoneiros.

O RASK líquido foi de R\$ 0,28 centavos, aumento de 25%. O PRASK líquido cresceu 30%, indo para R\$ 0,26 centavos. Também alcançamos uma utilização de aeronaves, líder da indústria, de quase 12 horas por dia, um benchmark mundial.

A projeção de receita líquida para 2019 é da ordem de R\$ 13,5 bilhões. A malha da GOL atende rotas de maior yield e lidera em preferência dos clientes domésticos, com 38% de participação de mercado. A Companhia é também a primeira no segmento corporativo, com a maior parcela do tráfego de negócios no país.

Promovemos ajustes no nosso plano de frota para acomodar o aumento na demanda por nossos serviços, e, também, a parada do MAX. No 2T, adicionamos cinco Boeings 737-800s arrendados à nossa frota e adiamos a devolução programada de três de nossos NGs. Isso também compensou o efeito da paralização do MAX 8.

Desde a nova projeção da Boeing, assumindo que a aprovação regulamentar de retorno do MAX em operação ocorra no 4T19, por excesso de cautela, estamos executando um plano para cobrir nossas necessidades de capacidade para o restante do ano. Estamos comprometidos com o 737 MAX como elemento chave de nossa frota no longo prazo.

Com isso, passo a palavra para o Richard, que apresentará alguns destaques adicionais.

Richard Lark:

Obrigado, Kaki. Eu gostaria de iniciar agradecendo nossos excepcionais colaboradores pelo comprometimento e trabalho duro. Agora, gostaríamos de comentar sobre o cenário de custos da GOL. O CASK total, ex-não recorrente, no 2T foi R\$ 0,24, crescimento de 14% na comparação trimestral.

O CASK ex-combustível, ex-não recorrente, aumentou 12%, principalmente devido à apreciação de 9% do dólar frente ao Real; à reoneração da folha de pagamentos; ao crescimento da depreciação decorrente da maior capitalização de manutenção em componentes das aeronaves, incluindo motores; à expansão da frota em oito novas aeronaves, cinco líquidas; além das despesas com pouso e navegação devido ao aumento de 10% nas taxas, e provisões para devolução de aviões.

A GOL permanece na liderança de custo unitário na América do Sul pelo 18º ano consecutivo. Nossa eficiência de combustível será levemente impactada pela paralisação do MAX. No 2T, ASKs por litro aumentaram 0,8% ano a ano, enquanto no 3T devem cair 1% na comparação anual.

Esse declínio destaca a eficiência de combustível do MAX que é cerca de 15% maior do que a frota de 737 NG. A partir do retorno do MAX ao serviço, esperamos retomar os ganhos desejados quanto à eficiência de combustível.

Neste momento, não temos uma atualização do nosso cronograma contratado de entrega com a Boeing, que mostra 17 aeronaves restantes para este ano, mas estamos preparados caso a maioria destas mude para 2020. Trabalhamos para equacionar esses atrasos.

Nossas margens permanecem sólidas. A combinação de melhores preços, maior demanda e gerenciamento eficiente de capacidade permitiu que o lucro operacional recorrente atingisse R\$ 400 milhões, com margem EBIT recorrente de quase 13% neste 2T.

O EBITDA recorrente foi de R\$ 815 milhões e a margem EBITDA recorrente atingiu 26%. Apesar dos impactos e desafios operacionais referentes à paralisação do MAX, ainda conseguimos produzir margens fortes e receitas trimestrais recordes. A projeção da GOL para os doze meses de 2019 é de margem EBITDA de aproximadamente 28%.

O segundo ponto a destacar é a gestão de fluxo de caixa. A combinação de geração de fluxo de caixa operacional de R\$ 873 milhões no período, com uma maior liquidez, melhorou a flexibilidade financeira da Companhia.

A liquidez total, incluindo caixa, aplicações financeiras, caixa restrito e contas a receber, foi R\$ 3,7 bilhões em 30 de junho de 2019, já considerando pagamentos de dívidas de R\$ 100 milhões no trimestre. Estimamos que nosso CAPEX total para 2019 será na ordem de R\$ 700 milhões para investimentos operacionais, principalmente nas revisões de motores.

E, por último, queremos compartilhar o sucesso continuado da gestão de passivos da GOL. A relação dívida líquida, excluindo os bônus perpétuos, sobre EBITDA nos últimos doze meses foi de 3,1x ao final de junho de 2019. A gestão de passivos reduziu o custo da dívida da Companhia e melhorou suas métricas de crédito.

Atualmente, a taxa de juros média da dívida, em reais, é 7,7%. E nas obrigações em dólares, a taxa média é 6,2%. A GOL manteve o compromisso com a disciplina financeira, administrando os efeitos da moeda brasileira por meio da gestão eficiente da capacidade e gerenciamento dinâmico do yield. Para 2019, esperamos crescimento da capacidade doméstica da GOL entre 5% e 6% e internacional, entre 35% e 40%. O CASK ex-combustível é estimado na ordem de R\$ 0,14.

Projetamos, para este ano, margens EBITDA e EBIT ao redor de 28% e 18%, respectivamente. A alavancagem, medida como dívida líquida, excluindo bônus perpétuos, sobre o EBITDA para 2019 deve ficar em 2,8x, refletindo o compromisso com a desalavancagem do balanço da Companhia. Retorno agora a palavra ao Kakinoff.

Paulo Kakinoff:

Obrigado, Richard. Em resumo, os resultados neste trimestre refletem os novos patamares competitivos alcançados pela nossa Companhia. Nosso compromisso com a melhoria contínua dos resultados tem comprovado a assertividade da estratégia de oferecer um produto diferenciado e de alta qualidade, ao mesmo tempo em que atuamos incansavelmente na eficiência de custos.

Continuamos focados em oferecer a melhor experiência em transporte aéreo, com serviços exclusivos aos clientes, em aeronaves novas e modernas que interligam os principais mercados em horários e frequência de maior conveniência. Estamos bastante atentos ao gerenciamento prudente de balanço e liquidez, mantendo liderança em custos e permanecendo como a companhia aérea da preferência dos clientes, ao mesmo tempo em que impulsionamos margens sustentáveis e retornos para acionistas.

Para concluir, seguimos otimistas para 2019, com o cenário de recuperação de demanda do setor de aviação no país e nossa contínua disciplina de capacidade. Passamos agora à sessão de perguntas e respostas.

Victor Mizusaki, Bradesco BBI:

Oi, boa tarde. Eu tenho duas perguntas. A primeira, olhando guidance de crescimento de ASK doméstico da GOL, agora para 2019, quando fazemos a conta para o 2S, parece-nos que a capacidade deve crescer 9%. Só que, se compararmos com os outros players da indústria, esse número é relativamente mais baixo.

Eu gostaria de entender se faz sentido esperar um crescimento mais forte, ou não. O que poderia mudar essa estratégia de crescimento? E como devemos enxergar a etapa média desse crescimento adicional? E a segunda pergunta é com relação à Smiles. Vocês poderiam nos atualizar com relação à estratégia da GOL para o fechamento de capital da Empresa? Obrigado.

Paulo Kakinoff:

Oi, Victor. Boa tarde e obrigado pela pergunta. Falando da nossa operação de capacidade, ela é muito consistente com o que a GOL tem feito há muitos anos. Nós somos muito ciosos do nosso papel como líderes do mercado na promoção do equilíbrio entre oferta e demanda.

Então, o que nós estamos vendo no crescimento projetado da GOL é algo totalmente proporcional à demanda da indústria e a efeito da própria Avianca, da saída da Avianca do mercado. O que vemos é que, em termos práticos, a capacidade que seria comportada por conta da Avianca é algo em torno de 30 aeronaves, repondo o que a própria Avianca produzia e o volume de passageiros que era transportado.

Então, a nossa projeção de crescimento de ASK está totalmente fundamentada nessa postura tradicional da Companhia, de realmente procurar sempre fazer movimentos de crescimento que estejam limitados pela ideia do melhor equilíbrio possível entre oferta e demanda.

Isso posto, de fato, não conseguimos entender a projeção de crescimento que já está disponível no sistema no 4T de, pelo menos, um dos nossos competidores. Nós já vimos, muito recentemente, o que acontece quando há uma adição acelerada de capacidade com o objetivo de aumento de market share, o efeito que isso acaba trazendo para a indústria, que acabou de ser percebido justamente pela trajetória que aconteceu com a Avianca.

Nós vemos que, do ponto de vista de slots e de estrutura aeroportuária, os incumbentes estão, de certa forma, na proporção de 1/3 cada, preenchendo esses espaços. E eles já estariam totalmente atendidos a partir da nossa projeção, com base no que está disponível no sistema, a partir de outubro.

A capacidade que nós já estamos vislumbrando, que será disponibilizada pela indústria a partir de outubro, deverá ser no mesmo patamar de outubro do ano passado, quando nós tínhamos a Avianca. O crescimento acima disso só faria sentido se realmente houver uma demanda significativamente maior. Portanto, nós não vemos isso agora, apesar do otimismo em relação ao mercado. A demanda guarda uma correlação com o crescimento do PIB.

Nós estamos vendo hoje, os cenários mais positivos para o PIB para 2019, na casa de 1%. Com uma elasticidade otimista, nós poderíamos prever um crescimento da demanda na indústria, como um todo, na casa de 3%, no máximo 4%, mas os números que vemos de capacidade para o 4T estão muito acima disso.

Então, é possível que não só, do ponto de vista operacional, a capacidade que a Avianca colocou no mercado já esteja reposta a partir do próximo mês de outubro, mas também há um indício de que o comportamento irracional desse player possa estar sendo emulado por um dos nossos competidores. Daí a nossa precaução, inclusive, com a projeção de capacidade que estamos fazendo. Se essa pergunta estiver respondida, o Richard gostaria de comentar sobre a Smiles.

Victor Mizusaki:

Sim, obrigado.

Richard Lark:

Victor, sua pergunta foi sobre o processo da renegociação societária do grupo que está em curso, é isso?

Victor Mizusaki:

Exato.

Richard Lark:

Ok. Há, mais ou menos, oito meses nós iniciamos uma reorganização da estrutura econômica do grupo. O objetivo disso foi garantir alguns componentes de médio para longo prazo. Um é uma taxa de crescimento sustentável maior, economicamente falando, e, em segundo, um aumento de competitividade do grupo no longo prazo, mas mais se preparando para um processo daqui a três ou cinco anos.

Nós estamos dentro do nosso cronograma para fazer isso, dentro do qual fica a reestruturação da participação minoritária que faz parte da nossa estrutura de capital do grupo hoje. Em dezembro, nós iniciamos um processo com o Comitê Especial, constituído pelo Conselho da Smiles, para negociar termos relacionados com a potencial recomposição e reestruturação da participação minoritária da nossa subsidiária Smiles e não obtivemos sucesso nisso.

Gastamos seis meses intensivamente trabalhando nisso e, no mês de junho, nós encerramos esse processo com eles, sem nenhum resultado. Neste momento, nós estamos muito focados em alguns outros assuntos no curto prazo, muitos dos quais você já está vendo acontecer ao vivo, agora, inclusive a regularização do plano de crescimento, plano de frota e reestruturação do grupo.

Hoje, nós não estamos entrando em uma próxima etapa, vis-à-vis o potencial take in da participação minoritária da Smiles. Nós não sabemos, exatamente, quando vamos voltar a dar um foco intensivo nisso. A intenção continua sendo na otimização da estrutura do grupo econômico. Isso não mudou, mas o timing sobre quando haverá uma evolução e qual o próximo passo disso, hoje, nós não temos nenhuma ideia de quando e como isso poderia voltar. Quando tivermos, nós vamos, obviamente, comentar sobre isso.

É importante falar que você está vendo também as oportunidades, hoje, que esse grupo tem, e que são muito grandes. O mercado doméstico, a malha regional, que acabou de ser lançado o crescimento da malha internacional, e todo o trabalho que estamos tendo de uma forma extraordinária, agora, que nos obrigou a fazer uma reestruturação grande do plano de frota em um prazo muito curto.

Aqui na GOL há um time muito focado em prioridades para maximizar o valor econômico no curto prazo. Porém, em algum momento, nós pretendíamos voltar de uma forma mais intensa sobre essa reestruturação da estrutura de capital do grupo, que vai envolver uma evolução sobre a participação minoritária que está na subsidiária Smiles.

Victor Mizusaki:

Ok. Richard, não sei se você pode comentar, mas dá para considerarmos que isso é um negócio, de repente, pelo seu speech, muito mais para 2020 do que final deste ano?

Richard Lark:

Victor, o timing eu não sei. Pode ser que sim, pode ser que não. Hoje em dia, nós não estamos

com essa posição. Eu não consigo responder essa pergunta.

Victor Mizusaki:

Está ótimo. Obrigado.

Fabiana Holtz, Agência Estado:

Boa tarde. Obrigada por aceitarem a minha pergunta. Eu gostaria de ouvir de vocês qual é a expectativa agora com essa redistribuição dos slots ontem. Afinal, vocês participaram de um leilão, em termos até de mercado e financeiramente o que isso representou. Por que, afinal vocês tinham dado um valor a princípio da operação e tem Passaredo e MAP com esses novos slots e vocês tem parceria com eles. Eu gostaria que você falasse sobre isso também, o que isso que isso representa para vocês.

Paulo Kakinoff:

Fabiana, boa tarde. O processo, começando pelo leilão, ele só terá a efetivação de pagamento dos recursos caso o processo de recuperação judicial seja validado e, conseqüentemente, a aquisição da UPI também seja concretizada e aprovada pelos reguladores. Somente ao final desse processo é que haveria o pagamento do valor que a GOL disponibilizou na aquisição da UPI, quando fomos vencedores de duas UPIs nesse processo do leilão.

Mas esse pagamento só ocorrerá se houver realmente a continuidade do processo de recuperação judicial e, isso depende da continuidade do julgamento por parte dos desembargadores que deverá acontecer no final do mês de agosto, se eu não me engano dia 27.

Fabiana Holtz:

Somente para ficar claro, vocês já haviam desenvolvido desembolsado, a princípio, R\$ 35 milhões?

Paulo Kakinoff:

Esse foi o valor que foi pago para outra finalidade. Foi para a aquisição dos créditos da Elliot, agora foi para a aquisição da UPI. Isso não tem uma correlação com o dia do leilão, especificamente.

A outra pergunta é com relação a Congonhas, nós criamos, nas companhias aéreas que você citou, um espectro, que varia entre elas e por região, de parceria que vão desde o interline, codeshare até o modelo chamado CPA, que é um modelo americano Capacity Purchase Agreement uma compra de capacidade como a que, por exemplo, nós anunciamos no Estado do Rio Grande do Sul a duas semanas.

Então, essas parcerias são desenvolvidas em um nível regional. Elas não necessariamente se aplicam em toda a malha dessas empresas em comparação com a GOL. Por exemplo, aqui em São Paulo nós não temos especificamente nenhuma parceria do ponto de vista da geografia dos aeroportos daqui que estão em discussão o do aeroporto de Congonhas.

Isso posto, a estratégia de cada uma dessas companhias que obtiveram slots na redistribuição feita por elas cabe as próprias empresas e, não é do nosso conhecimento até o momento, mesmo porque essa notícia saiu ontem, ontem que houve o resultado. Eu não sei se eu respondi todas as suas perguntas.

Fabiana Holtz:

Aproveitando que estamos ainda no assunto, eu gostaria de saber, juridicamente, como vocês pensam em agir? Vocês pensam em recorrer para manter o resultado do leilão? Qual será o posicionamento da GOL?

Paulo Kakinoff:

Justamente por ser um processo judicializado, nós não faremos nenhum tipo de comentário estratégico em relação a isso.

Fabiana Holtz:

Tudo bem, entendi. Obrigada.

Cibelle Bouças, Valor Econômico:

Boa tarde. Parabéns pelo resultado. Eu gostaria de saber de vocês, eu não entendi direito no outro call, qual foi o custo para fazer a reacomodação de passageiros da Avianca no 2T? Eu gostaria de saber também se ainda tem alguma recomendação para ser feita na segunda metade do ano e se o maior volume já foi resolvido.

Paulo Kakinoff:

Cibele no 2T, especificamente foram R\$ 22 milhões. No acumulado, desde o início do processo do anúncio da recuperação judicial da Avianca, que foi em dezembro, onde a empresa começou a cancelar voos, esse valor está se aproximando a R\$ 35 milhões. Isso ocorre, em especial, porque a GOL foi, como você sabe, a única Companhia que ao longo de todo esse período nunca deixou de receber reacomodação dos clientes da Avianca, desde que, evidentemente, houvesse espaço disponível nas aeronaves.

E, nós continuamos com essa postura inalterada. Esse número ainda deverá crescer, mas evidentemente em uma taxa menor, porque o volume de acentos que foram vendidos para voo, nessa época e nos próximos meses, é significativamente menor do que os volumes que tínhamos no primeiro semestre porque ainda existia uma indefinição se a empresa continuaria operando ou não, o que fazia com que os clientes continuassem, boa parte deles, a adquirir bilhetes da própria Avianca.

Esse processo de compra foi interrompido já há alguns meses. Então, o remanescente tende a fazer com que esse número acumulado, como eu disse, por volta de R\$ 35 milhões, cresça daqui para frente de forma marginal.

Cibelle Bouças:

Está certo. Com relação a essa mesma questão da Avianca, vocês chegaram a fazer algum tipo de provisão com relação àqueles créditos que foram para o Elliot, por exemplo?

Paulo Kakinoff:

Essa previsão em que sentido? Esse foi um pagamento já feito, não é provisionado. Esse é um pagamento já concluído, então ele já estava totalmente previsto, inclusive, no guidance que nós entregamos para o mercado hoje dos resultados anual da Companhia, esses valores já estão computados.

Cibelle Bouças:

Certo. Pode ser um valor em que houve a aquisição dos créditos e fica perdido esse valor.

Paulo Kakinoff:

Cibelle, é importante destacar que esse valor foi pago para o início de um projeto que continua sendo objetivado pela Companhia, apesar da incerteza do ponto de vista jurídico, que era de adquirir de fato as UPIs, porque foram duas, no processo de leilão. Na ocasião, temos que destacar que essa decisão foi tomada quando tínhamos como certo o processo de recuperação judicial que estava em andamento.

Então, para a Companhia, olhando retrospectivamente, evidentemente que não imaginávamos que seria esse o desfecho que está se apresentando. Porém, naquela ocasião o que a Companhia fez foi um movimento de aquisição de crédito, justamente com o objetivo de aquisição de pelo menos uma UPI da companhia. Se esse processo está registrado, evidentemente, não temos como voltar no compromisso que havia sido firmado com o principal credor no processo de recuperação da Avianca.

Isso era para Claro, conforme estava previsto no contrato, que por sua vez, foi devidamente comunicado ao público por ocasião da sua celebração. Então, a GOL adquiriu, através desses R\$ 5 milhões, os créditos e, se em algum momento, a qualquer tempo houver através do processo de recuperação judicial ou qualquer outro processo a possibilidade de que os credores recebam os seus devidos créditos, a GOL tem esse ativo que ela adquiriu. Mas evidentemente que não controlamos esse processo.

O ativo foi adquirido, está nas nossas demonstrações financeiras e, nós pagamos R\$ 35 milhões por esses ativos. Se depois eles vão resultar em algo concreto, material para a Empresa como nos objetivamos desde o primeiro momento ou não, isso dependerá exatamente da condução desse processo judicial que não é influenciável, muito menos controlado por nós.

Cibelle Bouças:

Está certo, obrigada.

Paulo Kakinoff:

Eu que agradeço. Obrigado.

Silvia Rosa, Debtware:

Gostaria de esclarecer somente esse ponto do pagamento do crédito ao Elliot. No caso, o plano foi registrado na segunda instância, falta somente o voto de um desembargador. Se, de fato, o plano da Avianca, for rejeitado a GOL poderia reaver parte desse dinheiro já pago ao Elliot?

A minha segunda pergunta é quanto a GOL economizou de despesa financeira com a emissão dos bonds conversíveis? E, olhando mais para frente, o que vocês pretendem fazer, existe alguma amortização de bond que vocês podem recomprar para manter o guidance de alavancagem?

Paulo Kakinoff:

Boa tarde, Silvia. Obrigado pelas perguntas. Com relação aos créditos adquiridos, não. Isso foi uma aquisição feita já pela Companhia e, ela é irreversível. O Richard comentará sobre os bonds.

Richard Lark:

Em termos da operação que fizemos de uma captação de bond conversível que, para nós, acabou tendo um custo efetivo de 3% anual e um valor total de US\$ 425 milhões. Para nós, isso representa uma economia de juros de aproximadamente R\$ 40 milhões por ano. E, ao longo do exercício dos 5 anos, em valor presente, de aproximadamente R\$ 200 milhões em termos de valor presente.

E esse valor determinado é porque vamos usar 100% dos recursos para pagar duas dívidas que tem um custo médio um pouco acima de 7%. É um empréstimo a termo que vence no ano que vem de aproximadamente US\$ 300 milhões e, o restante de uma emissão do mercado de capitais vencendo em 2022, que tem aproximadamente US\$ 80 milhões restante. Então, a diferença entre o quanto pagamos hoje nesse passivo e o que pagaremos no bônus com receivable representa aproximadamente R\$ 40 milhões por ano de menor despesa financeira.

Silvia Rosa:

São R\$ 40 milhões ou de US\$ 40 milhões?

Richard Lark:

São aproximadamente R\$ 40 milhões.

Silvia Rosa:

Obrigada.

Fabíola Gomes, Reed:

Boa tarde. Parte das perguntas já foram respondidas com relação ao Elliot. Eu só gostaria de entender para ficar claro, com a entrada dos slots distribuídos para os outros participantes para mim não ficou claro. Você mencionou a estimativa de crescimento da capacidade por parte dos concorrentes, você enxerga que isso tem algum impacto na margem que vocês estão esperando ao longo desse 2S?

Paulo Kakinoff:

Fabíola, só para ter clareza sobre o que foi falado ontem, quando mencionei a questão de capacidade, eu estava falando de todo o sistema doméstico, não necessariamente uma correlação com a distribuição dos slots que foi feita ontem para Congonhas. Mesmo porque, como esses slots são limitados eles não influenciam na capacidade total dos setores, justamente, porque ele vai repor o que a Avianca operava. Então, eu estou falando muito mais demais aeroportos.

Nós já consideramos esse efeito o que nós chamamos de um potencial excesso de oferta no próprio 4T, mas já consideramos o nosso guidance. Então, já está incorporado e por isso não deveria mudar. Existe uma consideração especial para o efeito disso ao longo do próximo ano, o quanto esse efeito de sobre capacidade poderia influenciar no ano que vem.

Então, evidentemente, aqui o período é muito mais longo e, nós colocamos isso como um alerta. E, no nosso guidance, nós assumimos uma premissa para 2020. Em que esse possível efeito de sobre capacidade que está dando alguns sinais de acontecer não ocorra. Então, nós partimos da premissa de que isso possa ser algum tipo de leitura da capacidade que está sendo alocada agora e, que não considera eventuais ajustes com o objetivo de trazer isso para o patamar de equilíbrio.

O que nós chamamos agora de irracionalidade pode estar associado a um processo de ajuste que ainda não chegamos estamos enxergamos. O que nós estamos vendo no sistema é, no momento, um excesso de oferta no 4T que poderia se estender ao longo do ano. Mas as malhas são dinâmicas e os também e pode ser que isso sofre algum ajuste por parte dos competidores e, essa projeção que estamos fazendo aqui de excesso de oferta não se concretize.

Então, estamos adotando no nosso guidance, tanto para 2019 quanto para 2020, uma premissa de que o comportamento irracional que vimos acontecer nos últimos dois anos e, que acabou, inclusive, resultando ou contribuindo fortemente para o destino que a Avianca Brasil teve, que ele não se repita nos próximos ciclos.

Acho que foi um aprendizado bem recente para todo mundo e, seria uma surpresa. Daí eu chamar de irracionalidade esses sinais de excesso de oferta que estamos vendo. Mas a nossa premissa para 2019 e para 2020 considera um nível razoável de racionalidade nessa questão.

Fabíola Gomes:

Certo. E, só uma última pergunta, somente para concluir. Existe ainda alguma possibilidade de algum exercício de liability management a frente? Considerando tudo que vocês fizeram, ainda existe espaço para isso?

Paulo Kakinoff:

Passarei para o Richard sobre o liability management.

Richard Lark:

Se sobrou algum passivo que não soubemos?

Fabíola Gomes:

Não sei. Você quer fazer um exercício de liability management?

Richard Lark:

Não, para fazer o exercício temos que ter o liability. Nós terminamos 100% do que tem que ser feito. O que falta é fazer os pagamentos do Term Loan no ano que vem e do restante dos bônus em 2022. Quando eles acabarem, que será no 2T ou 3T do ano que vem, quando acabarem os termos do pagamento, o próximo vencimento da GOL no mercado de capitais é 2025. Eu acho que será feito um liability management em 2024.

Fabíola Gomes:

Está ótimo. Muito obrigada.

Paulo Kakinoff:

Obrigado, Fabíola.

Fabiana Hotlz, Agência Estado:

Oi. Eu gostaria somente de checar vocês, a economia de R\$ 40 milhões por ano nos próximos cinco anos em juros se refere apenas a essa emissão adicional de R\$ 80 milhões em notes no exterior de 2024, certo?

Richard Lark:

Não, Fabiana. Basicamente, o que nós fizemos em julho foi uma captação complementar a emissão que foi feita em março. Mas essa captação de R\$40 milhões por ano é sobre a captação inteira que foi US\$425 milhões, sendo que o destino principal desses recursos é o pagamento do *Term Loan*.

Fabiana Hotlz:

Desculpe-me, está falhando. Foram US\$ 450 milhões?

Richard Lark:

O que nós fizemos na captação do bônus com receivables foi feito em duas partes. Foi uma emissão, em março, de US\$ 345 milhões e, adicionarmos US\$ 80 milhões líquidos agora em julho, somando US\$ 425 milhões. O destino de uma parte desses recursos será para amortizar, no ano que vem, um empréstimo de US\$ 300 milhões e uma parte do bônus que vence em 2022, que restou aproximadamente US\$ 80 milhões.

Então, os R\$ 40 milhões de economia de juros foi feito assumindo esse casamento dos recursos novos com as dívidas que serão amortizadas.

Fabiana Hotlz:

Então, está somando a emissão de R\$ 300 milhões mais R\$ 80 milhões, o que daria R\$ 425 milhões?

Richard Lark:

Em março, foram R\$ 345 milhões.

Fabiana Hotlz:

R\$ 345 milhões mais R\$ 80 milhões?

Richard Lark:

Certo, somando R\$ 425 milhões.

Fabiana Hotlz:

Certo. Então, essa economia considera essas duas emissões, a de março e essa adicional de julho?

Richard Lark:

Sim. E, assumindo que uma parte desses recursos será usada para amortizar um empréstimo a termo de US\$ 300 milhões que vence no ano que vem. E, US\$ 80 milhões de uma dívida nos mercados de capitais em 2022 que será amortizado também no que vem.

Fabiana Hotlz:

Vocês vão antecipar esse pagamento de 2022? nós temos um call ao Term

Richard Lark:

Nós temos calls, a partir de fevereiro do ano que vem, nós temos um call ao Term Loan na PAR e um call ao bond 2022 a um preço um pouco acima de 102% de PAR. O nosso plano hoje é o exercício desses dois calls no 1T e 2T do ano que vem.

Fabiana Hotlz:

Certo, entendido.

Alberto Alerigi, Reuters:

Boa tarde. Sobre o 737 MAX, eu gostaria de entender se vocês já receberam algum tipo de compensação por parte da BOEING ou já negociaram algum tipo de compensação por parte da BOEING sobre o recebimento dessas 17 aeronaves?

Eu gostaria de entender quantas dessas aeronaves talvez já tivesse que ter chegado a frota de vocês. Como fica se isso se prolongar para o próximo ano? De repente, vocês vão renegociar novamente ou pensar em um plano B. Vocês comentaram que a aeronave era prioridade, mas não sei se estão dispostos a ficar esperando. Obrigado.

Paulo Kakinoff:

Oi, Alberto. Nós não damos disclosure das condições comerciais do nosso contrato. O que eu posso antecipar é que não temos nenhuma preocupação com relação a isso. Os efeitos compensatórios necessários e as nossas tratativas com a BOEING sempre foram e continuam excelentes em todos os aspectos comerciais que nós temos e não será diferente agora.

O segundo ponto é que nós nos preparamos, desde o início dessa crise, para que o impacto da nossa frota fosse completamente neutralizado através dos recursos que nós temos. Então, como isso foi feito? Nós adquirimos cinco aeronaves... Desculpe-me, para ficar uma referência melhor. Quando começou essa crise nós tínhamos sete 737 MAX. Se a crise não tivesse acontecido, nesse momento nós teríamos oito, teríamos recebido um a mais.

Isso posto, essa capacidade que as sete e agora a oitava aeronave estariam produzindo foram substituídas plenamente por duas movimentações da Empresa. Em primeiro lugar, nós trouxemos cinco aeronaves da Jet Airways. Nós adquirimos através de leasing de curto e médio prazo cinco aeronaves 737 NGs.

Nós também postergamos o que seria, no jargão da nossa indústria, o 'redelivery', a devolução da aeronave para os lessores. Nós postergamos duas que estavam programadas para este momento, justamente para que continuássemos com a mesma capacidade produtiva que tínhamos. E, aumentamos também a utilização diária da nossa frota original. Com isso, até esse momento, nós repusemos totalmente a capacidade que o MAX estaria suposto a produzir se ele tivesse operacional aqui na GOL.

Como nesse período todo até aqui, julho foi o mês de maior demanda, como é em todos os anos, o que virá agora entre julho e atual data prevista para o retorno das operações, que é no final de outubro ou começo de novembro, nós teríamos com a nossa frota atual, toda capacidade de produzir o número de assentos que tínhamos planejado antes desse efeito.

Também cabe destacar que com o encerramento das operações da Avianca, nós passamos a ter uma demanda ainda maior de aeronaves do que tínhamos previsto. Então, como estamos compensando as duas coisas, uma demanda maior por aeronaves e o efeito do MAX? Nós continuamos esse processo de aquisição de novas aeronaves e, deveremos ao longo dos próximos meses incorporar mais dois a cinco NGs na nossa frota.

Em paralelo, fechamos também um contrato de subleasing com uma das empresas internacionais parceiras da GOL para que tenhamos sete aeronaves aqui, em um subarrendamento, entre os meses de novembro e março do ano que vem.

Então, toda essa movimentação de frota nos dá a tranquilidade de que o MAX pode – é obvio que desejamos que o avião volte a operação o quanto antes. Porém, do ponto de vista de impacto na nossa oferta, estamos virtualmente protegidos até meados do próximo ano, uma vez que o próximo

ciclo de alta temporada é dezembro e janeiro e, nós já estamos preparados para ele com essas aeronaves adicionais que mencionamos.

O mais importante é que estamos ansiosos para o retorno do MAX pelo que a aeronave representa. Vale lembrar que antes *grounding*, como tem sido chamado, nós voamos 12.700 horas com essas sete aeronaves que nós já temos em nossa frota. E, tanto na dimensão operacional quanto de segurança, especialmente de segurança, nós estamos absolutamente convencidos de que essa aeronave representa o estado da arte nas suas capacidades quando falamos do segmento de aviões comerciais de um único corredor.

Para nós, e para a própria estratégia da Companhia, o MAX terá um papel muito relevante, por isso a ansiedade para o retorno das operações. Estamos muito confiantes de que realmente esse processo que está em curso agora pelos reguladores terá a sua conclusão, conforme se estima hoje, entre o final de outubro e o início de novembro.

Alberto Alerigi:

Só para ter uma ideia, qual é o pedido total de vocês desse avião e quando foi feito?

Paulo Kakinoff:

Nós temos ao todo 99 aeronaves do modelo 737 MAX 8 ainda para serem recebidas e, temos 30 do modelo MAX 10. Esses são os volumes previstos e que permanecerão inalterados. Nós estamos reconfirmando, inclusive, esse planejamento e essa projeção.

Alberto Alerigi:

E eles serão entregues até quando? Pelo menos de acordo com o plano antigo.

Paulo Kakinoff:

Até 2026. Desculpe-me, a minha equipe está fazendo uma correção porque eu esqueci dos MAX 10, porque eles foram um segundo contrato. Considerando o MAX 10, inclusive, a nossa última entrega será em 2028. Ao longo dos próximos dois anos teremos esse volume de aproximadamente 130 aeronaves para serem entregues, o que dá uma média, praticamente, de uma aeronave por mês ao longo dos próximos oito anos.

Alberto Alerigi:

Eu digo porque a BOEING tinha reduzido o ritmo de produção. Então, imagino que quando voltar a fila será grande. Eu não sei se, eventualmente, vocês podem subir na fila.

Paulo Kakinoff:

É provável que haja uma recalendarização das aeronaves que eram da nossa própria ordem. Porém, face a experiência que nós tivemos com o 737 MAX, nós já decidimos por adquirir aeronaves que não eram da nossa ordem e que já estão produzidas em Seattle, lá na fábrica da BOEING e, que estaria liberadas a partir do ungrounding. De forma que, nesse momento, nós projetamos que ao

final do ano que vem teríamos, basicamente, a mesma quantidade de aeronaves que tínhamos projetado ter em dezembro de 2020, antes do período de grounding.

Como eu disse, não temos uma aposta nesse modelo. Nós já operamos e sabemos da sua competência. Então, o que era uma expectativa se concretizou em performance real, por isso, pela terceira vez repetindo, a nossa ansiedade de termos o avião de volta. E, o nosso cuidado, inclusive, de mantermos nosso planejamento de incorporação dessa nova tecnologia em nossa frota seguindo o ritmo mais próximo possível do que teríamos se não houvesse esse advento da paralisação.

Alberto Alerigi:

Essas sete aeronaves que estão paradas, elas estão paradas todas no mesmo aeroporto? Imagino que estão representando um custo de aluguel para elas?

Paulo Kakinoff:

Na verdade, elas estão em nossa área própria, o nosso hangar em Confins. É o maior hangar de manutenção de uma companhia aérea doméstica na América Latina. Nós temos lá um espaço de 1 milhão de pés quadrados. Realmente é uma área muito grande lá em Confins onde essas aeronaves estão sendo preservadas. O trabalho de preservação de uma aeronave que não está em operação requer uma série de procedimentos técnicos diários e, estamos fazendo isso para que a aeronave esteja pronta para retomar a sua missão tão logo seja liberada.

Alberto Alerigi:

Só uma última pergunta. Elas foram suspensas exatamente em que mês para vocês? Porque eu lembro que houve um intervalo antes da crise em si. Elas pararam de voar quando?

Paulo Kakinoff:

Nós fomos a primeira companhia aérea do mundo ocidental a parar a aeronave, pouco mais de 24 horas após o acidente que aconteceu, especificamente, no dia 11 de março. O acidente foi dia 10 pela manhã, no dia 11 de março à tarde já havíamos parado as nossas aeronaves.

Alberto Alerigi:

Obrigado.

Paulo Kakinoff:

Eu que agradeço. O nosso time de apoio está convertendo um 1 milhão de pés quadrados, o que dá 93 mil metros quadrados. Aproveito para agradecer a todos pela atenção no nosso call. Espero, de fato, que tenha sido útil para a melhor interpretação da nossa performance, dos nossos planos e do nosso guidance. O nosso time de relacionamento com investidores e de comunicação, ambos estão à disposição de todos que precisem de qualquer tipo de informação. Obrigado e tenham todos uma boa tarde.



Operador:

Isso conclui a teleconferência de hoje da companhia aérea GOL. Muito obrigado pela participação e tenham todos uma boa tarde.

"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"