

Palestrantes

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

Apresentação

Operadora: Bem-vindos à teleconferência da companhia aérea GOL para discussão dos resultados do terceiro trimestre de 2019.

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 as mesmas 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 que podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressados nas respectivas declarações prospectivas.

Passo agora a palavra para o Sr. Sr. Paulo. Por favor, pode iniciar.

Sr. Paulo: Boa tarde, senhoras e senhores! Bem-vindos à teleconferência para apresentação de resultados da GOL.

Sou Sr. Paulo, sou o presidente, e estou aqui com Sr. Richard, vice-presidente financeiro.

Sr. Richard: Boa tarde! É um prazer estar com vocês hoje.

Sr. Paulo: Hoje pela manhã, divulgamos os números do 3º trimestre. Também disponibilizamos no site de relações com investidores da GOL 3 vídeos contendo apresentações de resultados, a revisão financeira e as respostas a algumas perguntas que recebemos. Temos muito prazer em divulgar que este foi o 13º trimestre consecutivo em que a companhia apresentou lucro operacional, como também atingiu recordes históricos de receita líquida, persistindo a liderança competitiva do sistema financeiro da GOL na gestão empresarial.

Como no passado, a nossa equipe tem sido o principal facilitador dos nossos resultados superiores. Mais uma vez, nós melhoramos os indicadores operacionais. A Receita por Passageiro Quilômetro Transportado (RPK) aumentou 12,8%, totalizando 11,1 bilhões no 3T19, impulsionada pelo crescimento de 13% no número de passageiros transportados, enquanto a evolução no Assento Quilômetro Ofertado (ASK) foi de 7,6%, ao passo que o número de passageiros e o gerenciamento dinâmico de receitas permitiu à GOL compensar o aumento dos custos unitários operacionais. A companhia atingiu um yield médio por passageiro de 31,50 centavos de real, um aumento de 14,8% na comparação trimestral; taxa de ocupação média de 82,9%, um aumento de 3,8 pontos percentuais comparados ao 3T18, este consolidado em 91,2%, de acordo com a Infraero e dados fornecidos pelos principais aeroportos.

Continuamos a impulsionar o forte crescimento da receita. A receita líquida atingiu 3,7 bilhões de reais, a mais alta já registrada pela companhia, um crescimento de 28,3% sobre o mesmo período em 2018.

A GOL transportou 9,8 milhões de clientes no trimestre, 13% de crescimento na comparação anual, sendo 9,2 milhões no mercado doméstico, um crescimento de 11,4%, e 0,6 milhão no mercado internacional, mais 48,6% em relação ao mesmo trimestre de 2018.

A Receita Líquida por Assento Quilômetro Ofertado (RASK) foi de 27,67 centavos de real, aumento de 19,2% na comparação anual.

A Receita Passageiros Líquida por Assento Quilômetro Ofertado (PRASK) reduziu 6,12 centavos, aumento de 20,4% em relação ao mesmo período de 2018.

A previsão de receita líquida para 2019 é de aproximadamente 13,7 bilhões de reais.

Utilizamos a flexibilidade do nosso plano de frota para acomodar o aumento na demanda dos nossos serviços de transporte de passageiros, equacionar os atrasos do Max e contemplar o requerimento crescente de manutenções não programadas dos NGs. No 3T, adicionamos 5 Boeings 737-800 à realidade da frota e reprogramamos a devolução de 4 de nossos NGs. Mantemos a expectativa de que o retorno do máximo de operação ocorrerá em dezembro de 2019 e, paralelamente, desenvolvemos um plano para cobrir nossas necessidades de capacidade para a alta temporada de viagens aéreas do Brasil, de janeiro e fevereiro, contratando e sub-arrendando 7 aeronaves.

Para encerrar, gostaria de agradecer a todos nossos colaboradores. Estamos muito satisfeitos com os resultados da companhia neste trimestre e orgulhosos da equipe que fez um trabalho incrível ao minimizar os efeitos dos atrasos do Max.

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

Sr. Richard: Obrigado, Kaki! Eu gostaria de iniciar também agradecendo aos nossos excepcionais colaboradores pelo comprometimento e o trabalho duro.

Agora eu gostaria de comentar sobre o cenário de custos da GOL, o custo monetário. O Custo Passageiro por Quilômetro Ofertado (CASK), excluindo despesas não recorrentes, aumentou 5,8%, de 21,28 centavos de real no 3T18 para 21,58 centavos – isso tudo devido ao aumento de despesas com

pessoal, aumento de gastos com passageiros e aumento de custo total! Custos com combustível para aviação caíram 6,7 centavos, consequência da redução de impostos sobre o combustível de aviação, altamente compensado pelo consumo adicional devido aos atrasos do Max. O custo de ex-combustível, excluindo despesas não recorrentes, subiu 14,2% em razão de vários fatores. 1) aumento de 34,3% na manutenção recorrente devido à inclusão líquida de 6 aeronaves na frota e redução de vida útil, de manutenção, de motores e grandes componentes terceirizados; 2) um aumento de 18,4% nas despesas com pessoas, devido ao aumento na alíquota de impostos federais sobre folha de pagamento para 25%, um dissídio de 3,6%; e a contratação e treinamento de 723 novos colaboradores devido à expansão das operações com novas e rotas novos dados; e 3) aumento nos gastos com passageiros, prestação de serviços, gastos comerciais e de publicidade, e nas tarifas de pouso e navegação.

A GOL tem os menores custos unitários no mercado. A posição de classe ex-combustível para 2019 é de 14,5 centavos.

As margens permanecem sólidas, devido ao forte controle de custos, evitando a capacidade de yield, a companhia obteve lucro operacional pelo 13º trimestre consecutivo. A demanda no 3T19 permitiu que a GOL atingisse margem EBIT de 18,6%, a maior desde 2006.

O lucro operacional (EBIT) foi de 692 milhões de reais, 451 milhões de reais superior, na comparação anual. A margem EBITDA foi de 30,7%, aumento de 11,8 pontos percentuais. A posição da GOL para a margem EBIT e margem EBITDA em 2019 é da ordem de 17% e 29%, respectivamente.

E, por último, queríamos compartilhar o sucesso continuado no fortalecimento de balanço. A GOL apresentou geração de fluxo de caixa operacional de 1,1 bilhão de reais no trimestre. A liquidez total atingiu 4 bilhões de reais, 370 milhões de reais superior em comparação a 30 de julho de 2019, e 1 bilhão maior antes, em 30 de setembro de 2018.

A GOL efetuou pagamento de dívida financeira de 998 milhões de reais no ano de 2019. A flutuação do dólar frente ao real foi de 4% no final do período, causando perdas com variações cambiais e monetárias de 623 milhões de reais. A relação dívida líquida, excluindo bônus perpétuos, sobre EBITDA UDM foi de 2,9x em 30 de setembro de 2019, sensivelmente melhor do que em 30 junho 2019, que foi de 3,2.

Retorno agora a palavra ao Kakinoff.

Sr. Paulo: Em resumo, os resultados deste trimestre, executados nos novos patamares consecutivos alcançados pela nossa companhia! Nosso compromisso com a melhoria contínua de resultados tem comprovado a efetividade da estratégia de oferecer serviços diferenciados de alta qualidade, ao mesmo tempo em que atuamos incansavelmente na redução de custos.

Continuamos focados em oferecer a melhor experiência em transporte aéreo, com serviços exclusivos aos clientes, com aeronaves novas e modernas que interligam os principais mercados em horários e frequências de maior conveniência.

Somos bastante atentos ao gerenciamento prudente de balanço, à liderança em custos, e permanecemos como a companhia aérea da preferência dos nossos clientes, ao mesmo tempo em que apresentamos margens sustentáveis de retorno para os acionistas.

E, para concluir, seguimos otimistas para 4T19, com sinais de recuperação de demanda do setor de aviação no país e com atenção contínua à nossa disciplina de capacidade.

Passamos agora à sessão de perguntas e respostas.

Operadora: Obrigada. A teleconferência agora está aberta para perguntas inicialmente apenas de analistas e investidores. Ao fim dessa etapa, abriremos para perguntas dos jornalistas presentes.

Portanto, se analistas ou investidores tiverem uma pergunta, por favor, pressionem *1 em seu telefone agora ou a qualquer tempo após esse anúncio. Se, em algum momento sua dúvida for respondida antes de chegar sua vez, pressione *2 para sair da fila de espera.

Pedimos que, quando fizerem suas perguntas, falem próximos do receptor do aparelho para que todos possam ouvi-los com clareza. Por favor, aguardem enquanto recebemos as perguntas de analistas e investidores.

[SESSÃO PARA ANALISTAS E INVESTIDORES]

Operadora: Obrigada. Com essa resposta encerramos a sessão com analistas e investidores e abrimos agora para perguntas dos jornalistas presentes.

Portanto, se algum jornalista tiver uma pergunta, por favor, pressione *1 em seu telefone agora ou a qualquer momento após esse anúncio. Se, em algum momento sua dúvida for respondida antes de chegar sua vez, pressione *2 para sair da fila de espera.

Por favor, aguardem enquanto recebemos as perguntas dos jornalistas.

[SESSÃO PARA JORNALISTAS]

Operadora: Com licença! Nossa primeira pergunta vem de Gisele Burton, Valor Econômico.

Sra. Gisele: Oi, boa tarde! Eu queria, na verdade, só saber com vocês: na fala anterior, falaram um pouco sobre iniciativas para obter novos acordos de codesharinge. Eu queria saber, da parte da GOL, como é que está a negociação com a American Airlines, qual é a proposta que está na mesa, se vocês poderiam passar alguns detalhes.

Sr. Paulo: A gente tem por hábito não fazer nenhum comentário súbito sem que haja algo substancial e robusto que possa de fato influenciar. O que temos neste momento são apenas tratativas no campo das ideias.

Sra. Gisele: Vocês já têm a definição de voos para a alta temporada? Vocês estão pensando em aumentar...?

Sr. Paulo: Nós faremos um anúncio dessa nova oferta por ocasião do evento da semana que vem em Brasília, um evento da Sobrave, uma empresa de jornalismo. Nós podemos falar sobre a oferta da malha de verão. O evento vai acontecer – deixa eu te passar a data aqui – 6 ou 7... é 6. No dia 6 de novembro vamos fazer esse anúncio.

Sra. Gisele: 'Tá bom. Obrigada!

Sr. Paulo: Obrigado!

Operadora: Com licença. Nossa próxima pergunta vem de Danilo Alves, Panrotas. Senhor Danilo, sua linha está aberta.

Sr. Danilo: Boa tarde! Eu gostaria de saber qual é o modelo dos aviões arrendados para a alta temporada. E, com relação à volta do Max, a previsão de vocês ainda é dezembro?

Sr. Paulo: São todos modelos 737-800 NG. E, sim, a gente ainda tem uma expectativa de volta em dezembro, apesar de não estarmos considerando essas aeronaves para a nossa previsão de pacote de viagens para dezembro, janeiro e fevereiro.

Sr. Danilo: Então, a previsão para eles seria março?

Sr. Paulo: Não. Não. Quando fizemos o cálculo da capacidade, que acabamos de divulgar para o mercado, o que vamos progredir de ASK, nós não estamos contando com o avião; nós acreditamos que ele voltará ainda em dezembro. Ele voltando em dezembro, nós produziríamos capacidade adicional.

Sr. Danilo: OK. Obrigado!

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Sra. Silvia, Debitwire.

Sra. Silvia: Eu queria saber sobre o empréstimo term loan com a Delta. Será que tem alguma cláusula pela qual vocês possam fazer antecipação do pagamento, uma vez que a Delta faça a venda das ações, da participação da GOL? Ou vocês vão deixar pra pagar realmente quando estiver vencendo?

Sr. Richard: Não. Não tem nada vinculado com ter ou não ter as PNs da GOL. O que tem no nosso term loan é um call. A fórmula call hoje já existe e é cômoda. Em fevereiro o preço do call cai para 100. Hoje a gente pode efetuar chamadas, tanto hoje quanto em fevereiro, depende do preço que está lá. Mas não tem nenhum vínculo, em qualquer cenário, com o contrato do empréstimo a prazo.

Sra. Silvia: E vocês pretendem pagar esse empréstimo no ano que vem?

Sr. Richard: Sim. É um negócio excepcional. Nós já temos o caixa reservado. O caso em que, tipicamente para nós, efetuar a chamada a partir de fevereiro, quando o preço da chamada cai pra 100.

Sra. Silvia: E vocês têm alguma informação da Delta de como seria feita essa venda da participação na GOL, se é uma coisa mais escalonada? Vocês têm alguma notícia disso?

Sr. Richard: Não. Todavia não houve nenhuma conversa entre nós e eles com respeito a isso.

Sra. Silvia: 'Tá joia. Obrigada!

Operadora: Com licença. Lembrando que se algum jornalista tiver alguma pergunta ... por favor pressione *1 no seu telefone agora, ou a qualquer instante após este anúncio. Se, em algum momento sua dúvida for respondida antes de chegar sua vez, pressione *2.

A nossa próxima pergunta vem de Diana Rocha, da Red.

Sra. Juliana: Oi! Vocês estão me ouvindo?

Sr. Paulo: Oi! É Diana Rosa que está na linha?

Sra. Juliana: Não. É Sra. Juliana.

Sr. Paulo: Oi, Juliana! Desculpa! Foi anunciado errado. Você me aguarda só um minuto por favor! Se você puder esperar na linha só um minuto, que eu vou pedir pro Richard terminar a resposta à pergunta anterior, que foi interrompida!

Sra. Juliana: Claro! Eu aguardo.

Sr. Richard: Houve um corte. Ela estava perguntando sobre quais poderiam ser as intenções da Delta em rever a sua posição diante do cenário da GOL. Nós não tivemos nenhuma conversa com a Delta a respeito. Essas conversas serão feitas no decorrer de nossas tratativas do desfecho de nossas operações em formato mais abrangente com a própria Delta. Mas hoje em dia não tem nada para falar a respeito disso. Nós não temos nenhuma informação específica da Delta sobre quais são as intenções.

Sr. Paulo: Silvia, por conta da dificuldade com a linha, se eventualmente você tiver alguma outra pergunta, ou se não ficou clara essa resposta, por favor entre novamente na fila de perguntas que a gente pega a sua. Agora, eu volto pra Juliana. Juliana, obrigado por ter aguardado.

Sra. Juliana: Obrigada, Kaki! Obrigada, Richard! Eu queria voltar no assunto da term loan com garantia da Delta e no call em fevereiro. Eu queria saber se vocês pretendem pagar em fevereiro, ou se o pagamento vai ficar para agosto, quando vence o empréstimo?

Sr. Richard: Sim, fica conveniente pra nós pagar em fevereiro a um custo de par, por causa do custo, nesse investimento, caro para nós. Em termos de reduzir o nosso custo de capital, faz todo sentido para nós pagar em fevereiro. Já temos recursos reservados para isso. Então, assumindo que estamos em situação normal, em termos de ambiente econômico, em termos de ambiente de negócios, nosso plano é sim, assim que praticável – deve cair lá para o segundo trimestre – efetuar a operação de chamada e amortização desse instrumento, mas também é uma opção nossa. Nosso objetivo é quitar essa dívida até o prazo final, desse instrumento de agosto do ano que vem. Então, entre fevereiro e agosto, a gente vai ficar amortizando isso conforme a situação: ambiente econômico e ambiente de negócio. Então, se estamos numa situação estável... se fôssemos na situação de hoje, a operação seria efetuada de fevereiro para o 2T20. Se fosse algum disruption ou alguma coisa acontecendo no ambiente econômico ou da indústria, a gente poderia postergar essa dívida até o vencimento final, que é agosto do ano que vem.

Sra. Juliana: Perfeito. No call em inglês, Richard, você citou que vocês não pretendem acessar o mercado de capitais no ano que vem, nem dólar ou em qualquer outra moeda. Mas não é

interessante pra vocês? A gente tinha ouvido de algumas pessoas do mercado que vocês poderiam vir a mercado apesar de terem liquidez suficiente para pagar isso. Agora com as regras de juros no Brasil, não é interessante pra vocês emitir debêntures? Enfim... Os planos são, realmente, não acessar mercado em 2020?

Sr. Richard: Se tivesse prazos mais longos no mercado de capitais brasileiro, sim, faria sentido. Mas essa alternativa no mercado não existe hoje para empresas non investment grade como a GOL. Não existe instrumento parecido, por exemplo, o que existe no mercado internacional que é um mercado high yield, bônus de longo prazo de 7 a 10 anos sem garantia. Esse mercado não existe no Brasil para nós. Se ele começa a ser tomado nos próximos anos, seria uma opção interessante para a GOL desenvolver ações com investidores no mercado. Hoje em dia, para nós, em termos de mercado local, acaba sendo o mercado bancário. Por exemplo, as operações de debêntures que a GOL faria são operações bancárias, em prazos curtos e, geralmente, com garantias reais, o que não é de nosso interesse.

Sra. Juliana: Perfeito. Tá ótimo. Perfeito. Obrigada!

Operadora: Com licença! A nossa próxima pergunta vem de Danilo Alves, Panrotas.

Sr. Danilo: Kakinoff, eu queria que você voltasse a falar um pouco do fim da parceria com a Delta. Existe já alguma previsão de quando a GOL deixa de vender Delta, quando a GOL deixa de honrar o bilhete da parceria? E quando é que de fato a parceria se encerra de vez? E uma segunda pergunta, a GOL, com essa saída de uma grande parceira, volta a pensar numa entrada em alguma aliança, já que, por exemplo, a Star Alliance não tem nenhum membro brasileiro?

Sr. Paulo: Danilo, começando pela segunda pergunta: ao contrário. A gente evoluiu para o que seria um mercado premium, uma aliança justamente para fazer valer o sentimento de ter a maior cobertura do Brasil e poder maximizar as suas receitas fazendo o maior número possível de codesharing e interline. Com essa finalidade específica, abre-se a possibilidade de a gente, também no mercado americano, sermos mais do que um parceiro. Não tem nada ainda definido nessa direção.

Em relação à primeira pergunta, esta companhia nunca deixará de honrar os bilhetes. Em hipótese alguma, não importa se a parceria está vigente ou não, qualquer cliente que tenha adquirido o bilhete dessa parceria será transportado, terá seu voo honrado e acredito que o mesmo se aplica por parte da data. Evidentemente, se em algum momento, as vendas cessarão, mas essa data ainda não está definida.

Sr. Danilo: Obrigado!

Operadora: Com licença! Isso conclui a sessão de perguntas e respostas de hoje. Gostaria de convidar o Sr. Kakinoff para prosseguir com suas observações finais. Por favor, senhor, fique à vontade.

Sr. Kakinoff: Senhoras e senhores. Espero que tenham aproveitado o webcast de hoje. Nossas equipes de relações com investidores e de comunicação estão à disposição para atendê-los sempre que necessário. Muito obrigado! Tenham uma boa tarde!



Operadora: Isso conclui a teleconferência de hoje da Companhia Aérea GOL. Muito obrigado pela participação e tenham um bom dia.

"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"