



**Operadora:**

Bem-vindos à teleconferência da companhia aérea GOL para discussão dos resultados do primeiro 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](http://www.voegol.com.br/ri) e na plataforma MZiQ em [www.mziq.com](http://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. Paulo Kakinoff. Por favor, pode iniciar.

**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 1T. 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.

Nós melhoramos os indicadores operacionais novamente. No trimestre, o RPK aumentou 6,4% (de 10 bilhões em 2018 para 10,6 bilhões nesse trimestre, impulsionado pelo crescimento de 7% no número de passageiros transportados).

A maior demanda possibilitou que a GOL otimizasse *yields* por meio do gerenciamento dinâmico de receitas. O *yield* médio por passageiro aumentou 1,9% na comparação trimestral, atingindo 28,6 centavos.

A oferta evoluiu 5%, decorrente do aumento do número de assentos em 3,2% e um aumento na etapa média. Esse indicador inclui o impacto decorrente do 'groundeamento' de sete aeronaves MAX 8 a partir de 11 de março. A taxa de ocupação média foi de 81,5%, um aumento de 1,1p.p. comparado ao mesmo período de 2018. Continuamos a impulsionar forte crescimento da receita. A combinação de maior demanda com otimização na precificação resultou em R\$3,2 bilhões de receita líquida, um crescimento de 8,3%.

O RASK líquido foi de 24,6 centavos, aumento de 3,2%. O PRASK líquido aumentou 3,3%, atingindo 23,3 centavos. A tarifa média aumentou 1,3%, de R\$335 para R\$339. A projeção de receita líquida para 2019 é da ordem de R\$13 bilhões.

A malha atual da GOL atende rotas de maior *yield* e lidera em participação de mercado doméstico com *market share* de 36%. A Companhia é também líder no segmento de clientes corporativos, com a maior parcela do tráfego de negócios no país.

No que se refere à suspensão temporária de voos com as aeronaves MAX 8, ressaltamos que desde o início das operações em junho de 2018, foram realizados quase 3 mil voos, totalizando mais de 12.700 horas operadas, com total segurança aos nossos clientes.

A Boeing está executando uma estratégia abrangente e multidisciplinar para a atualização do MAX 8 e, em breve, os clientes da GOL poderão desfrutar novamente de toda a tecnologia e conforto oferecidos por essa moderna aeronave. Desde 11 de março, a Companhia está realizando os voos a partir dos nossos *hubs* internacionais de Brasília e Fortaleza para os Estados Unidos com as aeronaves 737-NG.

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

#### **Richard Lark:**

Obrigado, Kakinoff. Inicialmente gostaríamos de comentar sobre o cenário de custos da GOL. O CASK total no primeiro trimestre foi R\$20,7 centavos, 4,7% superior.

O CASK ex-combustível aumentou em 3,2%, principalmente devido à apreciação de 16,2% do Dólar frente ao Real, à reoneração da folha de pagamentos, à maior depreciação decorrente da maior capitalização de manutenção em componentes das aeronaves, incluindo motores, e ao crescimento da frota incluindo sete aeronaves novas, quatro líquidas, além do aumento dos gastos com passageiros em função da suspensão temporária das operações com o MAX 8.

A GOL permanece na liderança de custo na América do Sul pelo 18º ano consecutivo. Nossas margens permanecem sólidas. A combinação de melhores preços, maior demanda e execução do plano de renovação da frota, permitiu que o lucro operacional recorrente atingisse R\$546 milhões, com margem EBIT recorrente de 17% no 1T19.

O EBITDA recorrente foi de R\$952 milhões e a margem EBITDA recorrente atingiu quase 30%. 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\$254 milhões no período com uma maior liquidez aumentou a flexibilidade financeira da Companhia. A liquidez total, incluindo caixa, aplicações financeiras, caixa restrito e contas a receber, foi R\$3,5 bilhões no final de março de 2019.



E, por último, queremos compartilhar o sucesso continuado da gestão de passivos da GOL. A relação dívida líquida, excluindo os bônus perpétuos sobre EBITDA últimos doze meses, foi de 3,3x ao final de março de 2019.

Seguimos concentrando esforços na melhoria da nossa estrutura de capital, incluindo a amortização de R\$148 milhões da 7ª emissão de debêntures da Companhia, e um *tender offer* para 15% das Senior Notes com vencimento para 2022.

Realizamos também uma emissão inovadora de Exchangeable Senior Notes de US\$300 milhões, conversíveis em ações da GOL a um prêmio de 85% sobre o preço da ação na data da emissão. A emissão tem juros remuneratórios de 3,75% ao ano, reduzindo o custo médio da dívida da GOL em 50 bps. Essas operações representaram desalavancagem adicional do balanço e uma melhor adequação à geração de fluxo de caixa operacional com a amortização de seus passivos.

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 é 7,7% nas obrigações em Reais. Nas obrigações em Dólar, a taxa média é 6,3%, frente aos 6,8% no 4T18. 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 3 a 4%, e internacional entre 35 e 40%. O CASK ex-combustível está estimado na ordem de 14,0 centavos. Projetamos para 2019, 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 2,9x, refletindo o compromisso com a desalavancagem do balanço da Companhia.

Retorno agora a palavra ao Kakinoff.

**Paulo Kakinoff:**

Obrigado Richard. Em resumo, trabalhamos muito para maximizar os resultados neste trimestre. 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 na gestão muito disciplinada de capacidade e no 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.

E, para concluir, seguimos otimistas para 2019, com a melhoria contínua da economia brasileira e do setor de aviação no país. Passamos agora à sessão de perguntas e respostas.

**Victor Mizusaki, Bradesco BBI:**

Boa tarde. Eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação ao ambiente competitivo, à redução de capacidade da Avianca Brasil. Como vocês estão vendo a dinâmica de *yield*? Se vocês puderem comentar alguma coisa referente a abril.

E o segundo ponto, hoje saiu a notícia de que, possivelmente, o Santos Dumont deve reduzir temporariamente a capacidade. Como isso pode afetar o *yield* na ponte aérea? Obrigado.

**Paulo Kakinoff:**

Oi, Victor. Começando por Santos Dumont, eu não acredito que esse efeito isolado tenha grande impacto no *yield* da ponte. Essa é uma obra na pista que vai levar todo esse tempo, e eu vejo que é muito mais um desafio operacional no próprio aeroporto do Galeão de receber todos esses voos que serão transferidos do que, efetivamente, de mudança em *yield*. Então, não temos expectativa de impacto nesse item isolado.

O que estamos vendo neste momento é, de fato, uma demanda muito aquecida. Sem dúvida nenhuma tem uma parte do efeito Avianca, e não é possível dimensionar o quanto. Por que digo que isso é uma parte? Porque já vínhamos, desde o começo do ano, com um cenário de demanda bastante positivo.

Dada a nossa performance no segmento corporativo, eu me arrisco a dizer até que com um componente adicional, que é a atratividade da própria GOL perante os clientes. A cada mês, temos visto um crescimento da nossa penetração em segmentos que são mais exigentes do ponto de vista de produtos e serviços.

Então, é uma combinação dessas duas coisas. O mercado, que já vinha mais benigno, com um bom momento da marca, somado a essa redução abrupta da oferta da Avianca, tem colocado um ritmo realmente muito forte de demanda para nós neste momento.

**Victor Mizusaki:**

Está ótimo. Obrigado.

**Alberto Valerio, UBS:**

Boa tarde, senhores, e obrigado por pegarem meu *call*. Eu queria saber se vocês poderiam dar um pouco de cor na linha “Outros” do *income statement*, que veio um pouco mais baixa do que o recorrente; veio em torno de 1,5% da receita, e o histórico é 5%. Eu gostaria de saber o que fez essa linha vir um pouco acima do normal. Obrigado.

**Richard Lark:**

Chegamos a discutir os “Outros”. Basicamente, “Outras Despesas” que é um valor muito pequeno na DRE, não sei como vocês está medindo isso. Você está vendo qual número, Alberto?

**Alberto Valerio:**

Os R\$54 milhões em relação à receita. Está dando em torno de 1,5%.

**Richard Lark:**

Versus os R\$35 milhões do ano passado? E a sua dúvida é?

**Alberto Valerio:**

Não. É que, se você pegar a média dos “Outros” de 2017 e 2018, ela está próxima de 4% ou 5% da receita.

**Richard Lark:**

No trimestre, especificamente falando, tivemos alguns custos relacionados com a oferta, nada fora do normal. Geralmente, essa linha captura uma série de questões que não ficam vinculados diretamente com a produção. As outras linhas tem aquele formato da ANAC para segregar certos custos, são definições da ANAC, de alocação de custos.

Eu vou ficar devendo isso para você, Alberto. Ligaremos para você e o ajudaremos você a entender um pouco mais desse número *offline*, fora do *call*. Ok?

**Alberto Valerio:**

Sem problema algum, Richard. Muito obrigado.

**Thais Piovesan, Itaú BBA:**

Boa tarde, gente. Obrigada pelo *call* e por aceitarem minha pergunta. Eu tenho uma questão mais específica também. Eu queria entender melhor o porquê do aumento da dívida líquida de quase R\$400 milhões em comparação com o fim do ano passado, apesar de não termos tido impacto de câmbio significativo no fim do período e, também, apesar de um *net cash flow* positivo no trimestre. Eu queria entender de onde vem esse aumento da dívida líquida.

**Richard Lark:**

Desde 2016, todas as empresas aéreas têm agora que reportar em IFRS 16. Tem algumas mudanças na forma de contabilizar, e também tem questões do câmbio porque nós trazemos uma tradução da dívida em Dólar para a dívida em Real. Então, economicamente falando, a principal razão é a diferença da taxa de câmbio e, contabilmente falando, é a mudança no padrão contábil.

**Thais Piovesan:**

Obrigada. Se eu puder fazer mais uma pergunta, eu gostaria de saber com relação ao aumento do *guidance* da frota de vocês, se nós podemos inferir que as questões do Boeing 737 MAX provavelmente não terão um impacto muito significativo para vocês conseguirem ajustar a frota para um potencial aumento da demanda do Brasil. Vocês têm algum *update* em relação à questão do Boeing 737 MAX?

**Paulo Kakinoff:**

Está inferido corretamente, Thais. O nosso planejamento segue uma expectativa que tem sido obtida através das interações com a Boeing, não obstante ao fato de que a Boeing não esteja fazendo

nenhum *State Note* oficial, nesse sentido, no momento. Nós acreditamos que em junho o 737 MAX estará operando novamente.

**Richard Lark:**

Em termos do Plano, se esse leve ajuste no plano de frota, de aproximadamente três aviões basicamente está calibrando melhor a nossa capacidade para o 4T, com uma expectativa de demanda. Referente ao MAX, nós já substituímos os oito MAX que hoje estariam operando na frota com oito NGs.

A fonte desses oito NGs foram quatro devoluções programadas que foram postergadas para o ano que vem. E, quatro NGs que ficariam em manutenção programada e foram 'recalendarizadas' para fazer a manutenção em outro momento do ano que vem.

Esses oito MAX que, hoje, estariam operando na frota já foram trocados por oito NGs através de postergação de devolução e 'recalendarização' de manutenção, principalmente com efeito no 2S, porque agora, no Brasil, estamos na época de baixa temporada, em março, abril, até metade de junho.

A partir de julho entramos em uma época de aumento de demanda até setembro. Então, essas calibrações, das quais eu falei, são feitas sabendo que o nosso MAX também está voando na frota no 2S. Caso haja algum atraso nas entregas ou algum outro desenvolvimento, nós teríamos que fazer outras medidas como agendamentos de curto prazo de NGs para cumprir o nosso plano de frota para o 2S.

**Thais Piovesan:**

Perfeito. Obrigada.

**Fabiana Holtz, Agência Estado:**

Olá. Obrigado por aceitarem a minha pergunta. Eu gostaria de uma atualização sobre a questão da Avianca. Eu sei que há uma questão de um dinheiro que vocês já deram antecipadamente para o credor, o Elliot. Há uma expectativa de que mesmo que o leilão não ocorra, eu gostaria de saber o que será desse dinheiro. Vocês consideram isso perdido? Qual é o impacto financeiro disso para vocês?

**Paulo Kakinoff:**

Oi, Fabiana, boa tarde. Esse valor pago ao fundo Elliot fez parte da transação, justamente na compra dos créditos do fundo. Esses créditos já foram adquiridos, não são condicionados à realização do leilão e, de fato, não serão recuperados em nenhum dos cenários, isso para a aquisição. Além disso, a Companhia já investiu um montante aproximado de US\$13 milhões na forma de um mútuo com a própria Avianca Brasil, com o objetivo de gerar capital para sustentação das operações.

**Fabiana Holtz:**

E, o impacto para vocês nos próximos trimestres, você tem alguma estimativa de como isso será contabilizado?

**Richard Lark:**

Essa participação no crédito do Elliot que nós adquirimos será paga em quatro parcelas de R\$9 milhões, a partir do mês de abril.

**Paulo Kakinoff:**

Aliás, isso é importante. Nós adquirimos uma participação nos créditos e não os créditos.

**Fabiana Holtz:**

Isso por US\$13 milhões?

**Paulo Kakinoff:**

Não, a participação nos créditos foi adquirida por US\$35 milhões e a GOL investiu em um mútuo de US\$13 milhões, desde a divulgação dessa participação da Companhia até agora na forma de mútuo para a Avianca. Aliás, se você tiver qualquer outro tipo de dúvida em relação a esse processo eu gostaria de disponibilizar o contato da Cibele da Impress.

Fabiana, eu estou perguntado porque não me lembro de termos recebido nenhuma demanda sua sobre esse assunto e, desde a divulgação do plano, nós temos recebido de muitos jornalistas. Aliás, a Cibele está aqui e disse que entrará em contato com você para esclarecer qualquer dúvida sobre esses aspectos mais técnicos.

**Fabiana Holtz:**

Está bem. Obrigada.

**Gustavo Brigatto, Valor Econômico:**

Boa tarde. Obrigado por pegarem a minha pergunta. Ontem, pela manhã, vocês anunciaram essa revisão de preços de transferência com a Smiles e ainda não deram nenhuma atualização. Eu gostaria de saber se já tem alguma atualização sobre isso, alguma novidade sobre como isso vai ficar? Ontem, o Leonel falou que não tinha recebido nenhuma comunicação de vocês.

**Paulo Kakinoff:**

Isso, Gustavo, porque o processo funciona assim. Hoje, o contrato prevê gatilhos quando existem determinadas mudanças nessa dinâmica do lado do setor aéreo. Com todas essas modificações que estão acontecendo no mercado, automaticamente, esse gatilho de precificação do preço de transferência das milhas foi atingido.

Ontem, o que foi comunicado pela Smiles é que ela recebeu um comunicado da decisão do Conselho de Administração da GOL de que os gatilhos teriam sido atingidos e que, agora, a GOL deveria apresentar para a Smiles qual é o racional e o impacto disso no *transfer price*.

É simplesmente um gatilho para iniciação de um processo no qual a GOL apresenta essa modificação do cenário que gerou o disparo dos gatilhos. E, a Smiles, e isso é *management com management*, passa, obviamente, a aferir esses dados até que haja uma definição precisa de como esse reajuste será feito e isso, conseqüentemente, é comunicado ao mercado.

Esse gatilho prevê o início do processo no qual a GOL apresenta esses números e isso ainda será ratificado pelo *management* de Smiles. Foi a única coisa que foi comunicada ontem.

**Gustavo Brigatto:**

Isso tem um prazo para acontecer?

**Paulo Kakinoff:**

Não, normalmente isso é um processo que leva algumas poucas semanas de trocas de informações, base de dados, apresentação das memórias de cálculo. Normalmente, a demonstração disso leva poucas semanas para ser feita. A exemplo do que acontece todos os anos, quando nós seguimos o calendário anual, nesse caso, de revisões obrigatórias, que acontece anualmente.

**Gustavo Brigatto:**

Ok. Obrigado.

**Operadora:**

Isso conclui a sessão de perguntas e respostas de hoje. Gostaria de convidar o Sr. Kakinoff para prosseguir com as suas observações finais. Por favor, Sr. Kakinoff, fique à vontade.

**Paulo Kakinoff:**

Senhoras e senhores, muito obrigado. Espero que tenham aproveitado o webcast de hoje. Nossas equipes de Relações com Investidores e de Comunicação estão disponíveis para atendê-los sempre que necessário. Tenham todos uma boa tarde.

**Operadora:**

Isso conclui a teleconferência de hoje da Companhia Aérea GOL. Muito obrigada 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".