

# Transcrição da Teleconferência

## Resultados do 1T13

### 14 de maio de 2013



**Operadora:** Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da Gol Linhas Aéreas Inteligentes para a discussão de resultados referentes ao Primeiro Trimestre de 2013.

Estão presentes hoje os conosco os senhores **Paulo Sergio Kakinoff, CEO** e **Edmar Lopes, Diretor-Executivo Financeiro e de Relações com Investidores, CFO**.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Gol Linhas Aéreas Inteligentes. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet, via webcast, podendo ser acessado no endereço [www.voegol.com.br/ri](http://www.voegol.com.br/ri), onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento. Lembramos que os participantes do webcast poderão registrar, via website, perguntas para a Gol Linhas Aéreas Inteligentes, que serão respondidas após o término da conferência pela área de RI.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócios da Gol Linhas Aéreas Inteligentes, projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis para a Gol Linhas Aéreas Inteligentes. Considerações futuras não são garantia de desempenho e envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores e analistas devem compreender que condições gerais, condições do setor e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da Gol Linhas Aéreas Inteligentes e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais condições futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao senhor Paulo Sérgio Kakinoff - CEO, que iniciará a apresentação. Por favor, senhor Paulo Sérgio, pode prosseguir.

**Sr. Paulo Sergio Kakinoff:** Olá, bom dia a todos, obrigado por participarem de nossa teleconferência de resultados do primeiro tri de 2013. Eu gostaria de começar pelo slide número 4 no qual nós destacamos que a margem operacional de 2013 atingiu 4,9%, uma evolução de 4,6 pontos percentuais e R\$ 94 milhões de resultado operacional frente ao primeiro trimestre de 2012.

Nós melhoramos o nosso desempenho mesmo diante de um cenário de pressão nos custos operacionais representado pela desvalorização da taxa de câmbio em 12%, o aumento do preço do combustível em 14% e o aumento das tarifas aeroportuárias acima de 10%. Esse desempenho é o resultado do foco que a Gol tem tido na execução da estratégia de racionalização da oferta e de ajuste da nossa estrutura de custos, além de representar o primeiro período após a série de eventos extraordinários que passamos em função de todas as mudanças realizadas na companhia durante o ano de 2012.

No próximo slide nós apresentamos os indicadores mais importantes que contribuíram para atingir esse resultado positivo, que é o melhor dos últimos dois anos. Em primeiro lugar, no primeiro tri de 2013 a Gol reduziu em cerca de 15,7% a sua oferta de assentos no mercado doméstico e atingiu crescimento de 12,4% da receita por voo (PRASK) na comparação anual, em linha com a estratégia atual.

Segundo, o custo excluindo despesas de combustível ficou praticamente estável frente ao primeiro tri do ano passado mesmo diante da desvalorização da taxa de câmbio, do aumento das tarifas aeroportuárias e da menor diluição dos custos com o CASK ex-combustível, *ex-fuel*, de R\$ 8,71 centavos apresentando o menor patamar dos últimos trimestres. Essa foi, eu diria, uma das principais conquistas do resultado do primeiro tri uma vez que como nós falamos a pressão de custos foi extremamente alta e notadamente o combustível, que alcançou nesse tri o seu valor recorde histórico.

No trimestre também foi aprovada a abertura de capital da Smiles, a precificação da oferta de ações atingindo R\$ 1,1 bilhões. Essa operação representa a conclusão de mais uma etapa importante no fortalecimento da estratégia da companhia para os próximos anos.

Em maio a Gol também concluiu a venda antecipada de milhas da subsidiária Smiles para algumas instituições financeiras. Essas ações combinadas resultaram numa adição de aproximadamente 1,5 bi ao caixa da companhia em função do compromisso da Gol de permanecer com uma alta liquidez.

Com foco em eficiência operacional a Gol foi a empresa mais pontual do mercado no primeiro tri de 2013. Essa tem sido praticamente uma obsessão da empresa fazendo com que tenhamos atingido um percentual de pontualidade em nossa malha de 95%. Desde 2012 a Gol tem liderado a indústria nesse indicador e esse desempenho se repetiu no mês de abril, sendo novamente a empresa mais pontual do mercado.

No primeiro trimestre de 2013 foram desenhadas e implementadas iniciativas importantes com foco na ampliação do escopo dos serviços para os nossos clientes: a implementação da nova malha, a criação de novas parcerias e em especial o *code-share* com a Delta, que são resultado desse direcionamento e vamos falar um pouco mais sobre ele um pouco mais adiante.



Passando agora para o slide número 7 nós podemos observar a continuação da eficiência de racionalização da oferta de assentos no mercado brasileiro. Nesse primeiro tri a indústria apresentou uma queda anual de 8% na oferta enquanto a demanda apresentou uma queda de apenas 1%.

O momento atual de racionalização da oferta é inédito na história da aviação nacional. Nesse contexto Gol continua dinâmica em adequar a sua oferta doméstica de acordo com as condições do mercado. Nós lideramos a racionalização de assentos na indústria desde abril do ano passado, e como podemos observar nos números do trimestre apresentados no slide número 8 a Gol novamente se apresentou como empresa com o corte mais agressivo na oferta, como já mencionado, os 15,7%.

Já no slide número 10 apresentamos a dinâmica da malha doméstica da Gol no primeiro tri de 2013, em que a companhia apresentou crescimento de 13,5% no *yield* e manteve a taxa de ocupação estável entre os períodos. Esse desempenho em um mercado de altíssima elasticidade de preços ocorreu em função da execução da estratégia de redução da oferta. Esse foi o principal catalisador do nosso resultado.

No slide número 11 nós podemos observar o resultado da combinação dos fatores descritos no slide anterior mostrando um crescimento de cerca de 12% da receita por voo (PRASK) no primeiro tri de 2013. A estratégia de crescimento do PRASK completou um ano no mês de março e sua execução continua em pleno vigor.

Passando para o slide 12 também como já dito anteriormente, no primeiro tri a Gol foi novamente a companhia mais pontual no mercado. O índice de check-in não presencial apresentou novamente um aumento agora de 10 pontos percentuais na comparação com dezembro de 2012.

O índice de satisfação com os nossos produtos e serviços avaliados através da percepção dos passageiros sobre a experiência com a Gol com notas de 1 a 10 em mais de trinta aeroportos apresentou também um aumento de 10% em relação a dezembro de 2012.

No slide 13 mostramos a redução em cerca de 20% no quadro de pessoal da Gol, movimento que contribuiu para a manutenção de um custo, excluída a despesa de combustível, estável frente ao primeiro tri de 2012. O tamanho da redução alcançada demonstra claramente o esforço da companhia em ajustar o seu setor de custos ao ambiente atual, algo já previsto pela empresa com bastante antecedência e que se demonstrou a decisão acertada para um momento de fraco crescimento econômico.

Já no slide 14 é possível observar que mesmo diante de um cenário de crescimento no preço e de combustível que atingiu o patamar recorde também já mencionado, a companhia vem reduzindo o consumo de combustível por ASK principalmente em função da organização da frota de aeronaves Boeing Next Generation e pela adoção de diversas



medidas para aumentar a eficiência no consumo de combustível, algumas delas amplamente noticiadas já nesse primeiro tri.

Passando para o slide número 15 apresentamos as diretrizes que originaram a implantação da nova malha aérea que foi estabelecida no final do primeiro tri de 2013. Fim de redundâncias, ampla conveniência de horários, maior conectividade com os parceiros e um foco especial no mercado corporativo são os principais diferenciais dessa nova malha e impactam diretamente no nosso resultado operacional. Essas ações visam aumentar o escopo do serviço prestado pela Gol trazendo mais benefícios e maior atratividade para os nossos passageiros.

No próximo slide, de número 16, nós destacamos a recém-anunciada implementação do modelo de *full code-share* bilateral com a Delta, que ampliará a conectividade entre as empresas e o tráfego de passageiros no corredor Brasil - Estados Unidos.

É a primeira parceria desse tipo estabelecida pela Gol nesse nível de intensidade de operação. Até o final de agosto todos os destinos atendidos pela Delta no Brasil estarão completamente interligados à malha da Gol e disponíveis para compra nos canais de venda da companhia. Aqui uma pequena correção: até o final do mês de junho nós teremos todos os destinos já disponíveis dos dois lados. O trecho Brasília - Atlanta já está disponível para venda e o primeiro voo acontece no dia 20 de maio. Essa iniciativa demonstra o elevado nível de parceria entre as companhias.

Passando agora para o slide 18 é importante destacar a precificação do IPO da Smiles em cerca de R\$ 1,1 bilhões. A totalidade dos recursos, como previamente já informado e mostrado, foram utilizados para a compra antecipada de passagens da companhia aérea. O resultado dessa operação comprova a confiança do mercado de capitais no potencial da indústria de fidelização para os próximos anos além de reforçar, evidentemente, o compromisso da Gol de permanecer com uma forte liquidez.

A fim de detalhar um pouco mais os destaques financeiros e a performance do primeiro tri eu passo agora a palavra para o Edmar.

**Sr. Edmar Lopes:** Obrigado Kakinoff, bom dia todo mundo. Gostaria de começar pelo slide número 20 destacando os principais fatores que influenciaram o resultado no primeiro trimestre. Então a gente tinha aqui dois grandes vetores, o primeiro deles diz respeito à questão da receita.

Mensalmente a gente publica o nosso release de tráfego. A gente já vem informando as nossas medidas com relação à redução de oferta. Como foi dito 15,7% foi a redução nesse primeiro tri, ao mesmo tempo em que a gente assistiu ao crescimento do *yield* da tarifa média em 13,5%.

Quando a gente fala de RASK e PRASK a gente tem trabalhado com números muito próximos de dois dígitos, um pouco mais, um pouco menos, e essa tem sido a tônica da nossa estratégia. Nós estamos trocando claramente a quantidade pela qualidade. Se vocês olharem a receita total ela baixou um pouco menos de 4% enquanto a gente reduziu a oferta em cerca de 16%.

Do ponto de vista de custo é importante mencionar que a gente mais uma vez enfrentou um cenário muito adverso. A gente assistiu a taxa de câmbio média a R\$ 1,98, o que é um incremento de 12% em relação ao mesmo período do ano passado e o combustível, como já antecipado pelo Kakinoff, foi o preço médio mais alto de qualquer trimestre na história da Gol. Nós pagamos R\$ 2,42 na média por litro de querosene de aviação. No trimestre passado já havia sido recorde, mas mais uma vez as curvas de petróleo e de dólar funcionaram contra a companhia.

E olhando esse cenário a gente só teve uma ação, que é a ação que a gente vem tomando desde o ano passado, que é reestruturar, dar um novo tamanho, uma nova capacidade à companhia. O principal fator disso está refletido no CASK ex-fuel, no custo fora combustível. Nós estamos apresentando um valor nesse trimestre de R\$ 8,71 frente a R\$ 8,63 centavos no mesmo período no ano passado, um incremento portanto de 1% apesar da redução de capacidade de mais de 15%.

Adicionalmente também nos ajudou no que diz respeito a custo nós reconhecermos ganhos de R\$ 30 milhões em operação de *sale-leaseback* efetuadas ao longo do trimestre.

Bom, passando agora para slide 21 eu só gostaria de destacar mais uma vez o comportamento. A gente vê na parte sombreada do slide o comportamento dos principais indicadores da qualidade da operação. Então nós vemos o spread RASK CASK retornando a patamares mais saudáveis e isso é importante, e como disse anteriormente é fruto do trabalho tanto do ponto de vista de receita quanto do ponto de vista de custo.

Eu gostaria aqui de fazer uma pequena pausa para que as pessoas possam entender que esse resultado do trimestre ele não surgiu nem em dezembro nem em março; na realidade ele se iniciou no ano passado quando nós aqui na Gol fomos os primeiros a reduzir a capacidade e tentar trazer o mercado brasileiro para um novo momento que é esse momento que nós estamos vivendo agora.

As companhias haviam crescido bastante, o mercado favoreceu, mas estamos diante de um novo momento: o PIB brasileiro mais fraco nos obriga a ter uma disciplina muito grande do ponto de vista de oferta e do ponto de vista de custo.

Passando para o slide seguinte a gente tem as principais linhas. Já como eu havia antecipado nós assistimos a receita total da companhia reduzir perto de 4% ao mesmo

tempo em que a capacidade total, ou seja, sua capacidade física de entrega foi reduzida em 16%, ou seja, mais uma vez nós estamos trocando quantidade por qualidade.

Do ponto de vista da margem EBIT os R\$ 61 milhões representam 4,9%, um avanço expressivo em relação ao ano passado e o mesmo pode-se dizer em relação ao EBITDAR que avançou cerca de 40% na comparação com o trimestre. Cabe ressaltar que esse EBITDAR de R\$ 367 milhões ele é maior que o EBITDAR do ano passado inteiro, cujo número foi de 258 milhões.

Quando nós passamos para a parte de baixo do operacional eu gostaria de fazer alguns destaques sobre o resultado financeiro. Nesses R\$ 107 milhões de resultado negativo nós observamos a que o pagamento dos waiver das debêntures de cerca de R\$ 20 milhões que ocorreu na sua totalidade no primeiro trimestre. No ano passado ele teve um comportamento diferente: um pedaço foi no primeiro tri e outro, uma outra parcela foi no segundo tri.

A gente assistiu também, e a companhia comunica suas posições de hedge regularmente, nós assistimos a uma virada do câmbio no primeiro tri e, portanto a companhia teve uma perda na sua posição de derivativos e isso também está explicado.

E quando a gente vai para a parte de imposto de renda eu gostaria de destacar aqui dois eventos importantes que impactaram essa linha e os dois eventos têm efeito caixa: o primeiro deles diz respeito à diferença temporária das despesas relacionadas a leasing financeiro e o segundo deles está relacionado à separação da unidade Smiles da VRG. Então o que acontece é que uma parte de milhas (o que a gente chama de legado de milhas) ficou dentro da VRG e há um diferimento do imposto da despesa agora quando as milhas são resgatadas.

Cada um desses efeitos, seja do leasing de diferenças temporárias, seja no legado de milhas é da ordem de R\$ 22 milhões e aí a gente explica esse resultado do ponto de vista de imposto de renda. Isso está bem explicado na página 18 do nosso press release e também na nota 9 das nossas demonstrações financeiras.

Passando para o último bloco desse slide 22 nós estamos trazendo aqui os indicadores de alavancagem e a gente já percebe uma melhora clara de cerca de 25% de um trimestre para outro em relação a esses indicadores, e isso nesse momento está relacionado muito fortemente à melhora do resultado. A gente não incluiu ainda do ponto de vista de pro forma, está só tratado como eventos subsequentes a questão dos recursos adicionais trazidos pelo Smiles.

Mas o que eu gostaria de dizer é que a partir de agora nós assistiremos a uma redução a cada trimestre da alavancagem da companhia. Isso a gente tem clareza que a companhia está num nível de alavancagem elevado, mas sempre esteve nos nossos planos a recuperação de margem em 2013 e agora com esses recursos adicionais do Smiles.

Passando para o slide 23 ele é um resumo dos principais indicadores da companhia. Então mais uma vez na parte esquerda alta nos mostramos a evolução da receita, de novo o RASK crescendo perto de dois dígitos. Na parte direita alta a gente vê a evolução, no caso a involução do custo, seja ele do custo total e do custo ex-combustível e o Kakinoff destacou: é muito importante o trabalho que tem sido feito na parte de combustível, porque mesmo com o preço do combustível mais alto e recorde na série histórica nós conseguimos apresentar um ex-fuel por CASK, por assento ofertado, mais baixo do que o do trimestre anterior, mostrando claramente que as medidas têm surtido efeito.

Quando passamos para a parte de baixo do slide 23 já mostramos a evolução do EBIT. O nosso *guidance*, eu vou falar um pouquinho disso mais à frente, ele permanece o mesmo. Então a gente vai assistir de maneira cumulativa à melhora trimestre a trimestre também desse indicador ainda que ele oscile em função da sazonalidade. E no último quadradinho no canto direito baixo nós observamos o que eu já havia mencionado, que é a melhora de cerca de 40% do EBITDAR. Esse é um indicador muito forte que vai ajudar a recuperação dos indicadores de dívida da companhia e a melhora no seu rating de crédito ao longo do tempo.

Passando para o slide 24 já é um slide tradicional da nossa apresentação. A gente mostra aqui a evolução do nosso custo fora combustível ao longo do tempo, e nós gostamos sempre de destacar primeiro a questão do nível de competitividade. Nós sempre apresentamos um ex-fuel muito competitivo.

Depois, mesmo com toda a variação de cenário macroeconômico, variação de taxa de câmbio, a variação das condições do mercado em si nós temos conseguido manter esse indicador oscilando entre 4 e pouquinho, 4,5 e 5 e pouquinho, o que mostra que de fato o custo é o foco da companhia.

Aqui nesse caso específico a gente está assistindo a um indicador muito competitivo, fruto mais uma vez do processo que se iniciou há mais de um ano atrás quando começamos a readequar o tamanho da companhia ao novo momento que tanto o mercado brasileiro do ponto de vista de PIB quanto a dinâmica de competição tem apresentado.

Passando para o slide 25 nós mostramos a nossa posição de caixa. No primeiro trimestre de 2013 nós terminamos com uma posição de caixa muito parecida com aquela apresentada ao final do ano passado. Nós nesse trimestre emitimos um *bond* de 200 milhões de dólares, de cerca de R\$ 400 milhões e nós já pré-pagamos cerca de R\$ 140 milhões de dívida.

Na parte direita desse slide a gente pode observar o que acontece com o caixa no segundo trimestre. Então a esses R\$ 1,6 bilhões nós poderemos adicionar os R\$ 400 milhões de venda antecipada de milhas anunciada o final de abril e relacionada ao IPO do Smiles temos tradicionalmente R\$ 1,1 bilhões perfazendo um total de R\$ 1,5 bilhões acrescidos ao sistema Gol seja através da sua subsidiária Smiles ou da sua subsidiária VRG.

Esse patamar de liquidez de cerca de 39%, 40% leva a Gol para uma posição muito confortável, muito competitiva em termos de o que é isso para a indústria da aviação no mundo inteiro.

Passando para página 26 a gente observa aqui o seguinte: a dívida financeira hoje - e aqui não tem a parte de leasing - ela está em cerca de R\$ 3,3 bilhões e isso é mais ou menos o que a gente tem em caixa; *give and take*, tirando um pouquinho, o dólar oscilando, isso mostra mais uma vez o compromisso da companhia em ter uma posição de liquidez muito adequada.

Mais uma vez nesse slide a gente aqui com a obtenção do *waiver* durante o primeiro trimestre e já mostra o cronograma de amortização do jeito que ele é na vida real, ou seja, não há nenhuma pressão de vencimentos relevante nos próximos dois anos. A primeira tranche, o primeiro ano que nós temos que pensar sobre o que temos que fazer é 2015 e daqui a pouco a gente começa a trabalhar sobre isso.

Passando para página 27 eu gostaria de falar um pouquinho sobre as nossas projeções financeiras publicadas há pouco mais de 40 dias. Nesse momento nós estamos mantendo as projeções, nós não estamos alterando nada. Nós, quando as publicamos, tínhamos clareza que o primeiro trimestre ele viria forte, ele viria como nós havíamos anunciado melhor do que o primeiro trimestre do ano passado.

De lá para cá nós assistimos a dois movimentos em sentidos opostos: o primeiro deles foi a curva do petróleo que de fato nesse momento está mais baixo do que há 50 dias atrás ou mesmo há 60 dias. E isso claramente favorece uma companhia aérea.

Por outro lado o PIB, se há 45 dias alguns ainda falassem de 3% hoje quase ninguém fala disso e esse é de fato o nosso maior fator de risco nesse quadro que a gente apresenta das projeções financeiras.

Independente de qualquer coisa a mensagem que a gente gostaria de passar, que eu gostaria de passar antes de devolver a palavra para o Kakinoff, é que o nosso nível de confiança nesse *guidance* é muito elevado. Então mais uma vez voltando lá para a margem operacional que a gente está dando entre 1% e 3% se a gente ficar no ponto médio da faixa, 2%, leva o nosso EBITDAR a um número próximo de R\$ 1,2 bilhões, que junto com os recursos adicionais vindos da operação do Smiles levariam a nossa alavancagem já com a dívida de leasing incluída para um número próximo de 6x ao final do ano, o que é de fato um patamar totalmente diferente dos mais de 35x apresentados ao final de 2012.

Eu venho dizendo isso já há algum tempo e agora é uma questão de tempo, ocorrerão trimestres em 2013 muito melhores do que os mesmos em 2012.

Dito isso eu passo de volta a palavra para o Kakinoff para fazer o encerramento e a gente passar a perguntas e respostas. Obrigado.



**Sr. Paulo Sergio:** Ok pessoal, passando agora para perguntas e respostas eu só destacaria como nossa mensagem final dessa apresentação o compromisso de fidelidade à estratégia e à tática que foram desenhadas no meio do ano passado de gestão da nossa oferta com o objetivo de crescimento significativo no nosso *traffic* combinado a uma disciplina extremamente rigorosa na gestão dos custos.

Obrigado a todos pela participação e eu queria dar agora início à seção de perguntas e respostas.

**Sr. Eduardo Couto, Morgan Stanley:** Bom dia Kakinoff, bom dia Edmar, parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas, a primeira com relação ao CASK ex-fuel que eu acho que foi a grande surpresa do primeiro tri. Vocês reportaram R\$ 8,7 centavos, o Edmar mencionou que teve R\$ 30 milhões de ganhos de *sale leaseback*, que se a gente ajustar daria um CASK ex-fuel de R\$ 9 centavos, que ainda é bem abaixo do *guidance* de vocês para um ano de R\$ 9,7 a R\$ 10,3 centavos.

Eu queria só entender um pouquinho por que essa diferença e se a ideia é manter mais ou menos esses R\$ 9 centavos, se a gente poderia ver um *upside*, uma surpresa positiva na parte de CASK ex-fuel vis-à-vis esses R\$ 9,7 a R\$ 10,3 centavos que é o *guidance* hoje.

**Sr. Edmar:** Oi Edu, é Edmar aqui, bom dia e obrigado. Os parabéns eu vou retransmitir a todo mundo que trabalha aqui na Gol e que tem suportado muito ao longo dos últimos meses.

Tem uma outra coisa também que está explicada no nosso press release que é importante, é claro, que é o plano Brasil Maior. A isenção do INSS também mudou um pouco a geografia das despesas de INSS. Elas anteriormente estavam na parte de pessoal e agora elas aparecem como redutores de receita. E isso do ponto de vista de CASK é perto de R\$ 0,20 de CASK de pessoal. Então isso é só para colocar que independente do esforço que foi feito aqui uma questão contábil também ajuda o ex-fuel nesse momento sem impacto na margem. Esse é o primeiro aspecto.

Com relação ao que a gente vê daqui para frente como eu disse, nós não estamos deixando o *guidance* nesse momento. Ainda há alguma falta de clareza sobre o comportamento do PIB no segundo... a partir de agora no segundo semestre porque no primeiro semestre ele tem sido mais fraco do que o antevisto, e não temos clareza portanto sobre como isso impactará o comportamento de preços um pouco mais para frente.

A inflação está alta, isso é público, e então por conta disso nesse momento nós não estamos mexendo no *guidance*, mas é claramente um resultado animador esses R\$ 8,70, R\$ 9 centavos que seja de CASK que a gente apresentou.

**Sr. Eduardo:** Ficou claro Edmar. E só um outro ponto com relação à redução do ICMS no querosene de aviação que ocorreu no distrito federal em Brasília: isso acho que ainda não

está valendo. Se você pudesse falar quanto Brasília representa dos seus voos, porque isso também pode ser um impacto positivo para os próximos trimestres. Eu queria só entender um pouquinho essa redução de ICMS em Brasília impactando os resultados.

**Sr. Edmar:** Brasília representa cerca de 7% da nossa malha e o que vai acontecer é que com a redução de ICMS a partir do segundo semestre – e, portanto sem efeito nenhum ou muito pequeno efeito no segundo tri - nós devemos reavaliar a quantidade de voos que nós fazemos para lá porque a conta muda. Se o combustível é relevante então a conta muda. Então para o segundo tri não tem nada e como eu falei Brasília é 7%.

**Sr. Paulo Sergio:** Eduardo com a malha atual o impacto em valor no segundo semestre seria entre R\$ 8 e R\$ 9 milhões.

**Sr. Eduardo:** Tá, ficou claro e para São Paulo ainda não tem nenhuma definição. Vocês acreditam que a ABEAR que as empresas... que o governo pode se sensibilizar um pouco aos resultados que ainda tem sido fracos e ter alguma mudança de ICMS para São Paulo?

**Sr. Paulo Sergio:** Nós ainda não temos nenhuma sinalização nesse sentido, mas continua sendo o tema número 1 da agenda ABEAR. Realmente é um trabalho de muita insistência contra a resiliência e uma hora se consegue. Nós estamos muito focados institucionalmente, como associação, como ABEAR. Nós não temos nenhum sinal, nada que nos dê uma expectativa positiva nesse sentido, nessa direção, mas continuamos bastante empenhados.

**Sr. Eduardo:** Tá bom, obrigado e parabéns pelos resultados.

**Sr. Paulo Sergio:** Obrigado a você.

**Sra. Bianca Faiwichow, GBM:** Oi bom dia, tudo bem? Parabéns pelos resultados. Eu tenho na verdade duas perguntas. Na verdade no último call eu tinha perguntado para vocês um pouco sobre o mercado internacional e vocês ainda não tinham ideia exatamente do que aconteceu com ele. Eu queria saber se vocês já têm alguma ideia do que a gente pode esperar para aumento de capacidade nesse mercado.

E eu queria entender um pouco a estratégia de vocês de longo prazo para a operação internacional também. Quanto a gente pode esperar que isso represente da capacidade total de vocês nos próximos cinco anos mais ou menos, e eu queria saber também se vocês tem um *load factor* objetivo para frente ou pelo menos um *load factor* mínimo aceitável por vocês. Obrigada.

**Sr. Paulo Sergio:** Bianca, em relação a essa parte internacional a gente continua exatamente com o mesmo modelo que nós falamos nos últimos calls, e lembrando que esse modelo é de expansão com nosso equipamento, com os 737 800 alcançando todos os mercados em que haja a atratividade econômica para a expansão da nossa malha.

Em termos práticos nosso movimento mais importante de expansão no último semestre foi na direção do mercado da América Central, Caribe e norte-americano, onde nós estabelecemos dois voos diários, um partindo do Rio e outro de São Paulo com destino a Miami e Orlando.

O nosso objetivo de longo prazo é de alcançar o dobro da participação das receitas internacionais no total das receitas da Gol. Como hoje nós temos algo que varia, mas é em torno de 8% mais ou menos, nós estamos falando no período de longo prazo alcançar algo em torno de 15% a 17% das receitas da Gol em moeda estrangeira.

Essa velocidade vai depender do êxito que nós formos tendo na implementação de cada uma das etapas desse projeto de expansão. Nós estamos fazendo de uma maneira extremamente cautelosa e consistente.

Para te dar também uma ideia mais pragmática e precisa do momento em que nós estamos agora, passados quase cinco meses do início das nossas operações para o mercado norte-americano através de Santo Domingo nós temos já o voo que sai de São Paulo operando, mesmo agora em baixa temporada, com a sua plena capacidade, e o voo que sai do Rio operando com 85% da capacidade.

Em apenas cinco meses de um voo completamente novo em um mercado onde nós não operávamos e praticamente sem divulgação e isso nos estimula e muito a dar o próximo passo nessa estratégia, o que deixa uma expectativa para o segundo semestre de ampliarmos os destinos ofertados pela Gol tanto na região da América Central e Caribe quanto no mercado norte-americano. Mas no momento por razões estratégicas a gente ainda não pode especificar quais seriam esses mercados. Mas a gente deve ter novos destinos já a partir do segundo semestre.

**Sra. Bianca:** Tá ótimo, perfeito e na parte do *load factor* vocês têm algum *load factor* objetivo ou pelo menos um *load factor* mínimo? Eu estou perguntando isso na verdade porque a maior concorrente de vocês tem, e é um *load factor* bem alto, então eu só queria entender como vocês pensam. Obrigada.

**Sr. Paulo Sergio:** Bianca, visivelmente em termos de valor a gente tem claramente estratégias distintas nesse aspecto. A gente tem também, se não me engano desde setembro do ano passado, colocado o ponto de que a nossa principal preocupação é o crescimento de PRASK com pelo menos manutenção dos nossos níveis de *load factor*, é isso que a gente tem conseguido.

É óbvio que o modelo ideal é o crescimento simultaneamente, mas nós entendemos que a busca pelo *load* prioritariamente tende a gerar uma guerra de preços que não interessa para a Gol, senão para o setor pelo menos para a Gol não interessa.



Então nossa postura, nossa estratégia tem sido de priorizar o crescimento de PRASK de dois dígitos, de mensurar a oferta de acordo com esse objetivo. E é óbvio, eu estou falando em termos de PRASK de dois dígitos ao longo do ano todo, e aí você tem os efeitos de sazonalidade também que vão afetando positiva ou negativamente esse indicador.

Mas a nossa prioridade claramente é o crescimento do PRASK em dois dígitos, redução necessária ou adequação da oferta para alcançar esse aditivo e depois vem uma otimização do *load*.

**Sra. Bianca:** Tá ótimo, perfeito, obrigada.

**Sr. Paulo Sergio:** Obrigado.

**Sr. Victor Mizusaki, UBS:** Oi bom dia a todos, parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas, a primeira quando a gente olha o plano de frota da Gol a companhia ainda tem no primeiro tri ainda quinze 737 300 e a expectativa é de devolver 9 aviões que são arrendados ainda no primeiro semestre. Eu queria saber se vocês poderiam dar um *update* de qual é o status atual dessas negociações.

E a segunda pergunta é mais do lado financeiro: com a entrada de caixa do IPO do Smiles e a venda antecipada de passagens como é que fica a estratégia de redução do custo da dívida da Gol?

**Sr. Edmar:** Victor bom dia, é Edmar aqui. Vou começar pela pergunta sobre a dívida porque ela é importante, mas eu vou remeter à nossa estratégia recente. O que a gente fez no primeiro tri? Nós emitimos uma dívida de longo prazo e pré-pagamos R\$ 140 milhões de dívida de curto prazo que estavam em custo que a gente achava atraente para fazer esse movimento.

Quando a gente olha para o nosso perfil de amortização para os próximos anos nós não temos nada grande até 2015 quando vence a primeira debênture que nós temos colocada localmente. Nós já amaciamos, nós temos entre R\$ 100 e R\$ 150 milhões, isso está no prospecto do *bond* como dívidas a serem pagas ou a termo ou de forma antecipada daqui até 2015.

Então sempre olhando a questão do custo, só para você ter noção tem alguns credores nossos que estão muito confortáveis em ter dívida conosco e que não querem abrir mão de uma eventual cláusula de pré-pagamento e então eventualmente algumas das dívidas nós teremos que carregar até o seu final.

Mas nesse primeiro momento é tudo muito recente, nós devemos carregar um pouco mais de caixa durante algum tempo enquanto nós claramente partimos para uma análise do que é mais viável.



Voltando agora à sua primeira pergunta sobre a questão do plano de frota, só para lembrar a todos ao final de 2012 nós provisionamos todos os recursos necessários para a devolução das aeronaves da Webjet. Nós já devolvemos várias e estamos prestes a devolver o restante, ou seja, o nosso plano original de termos todas as aeronaves da Webjet devolvidas até o meio do ano continua de pé e não tem nada na nossa execução que nos diga: (i) que esse prazo não será observado e (ii) que haverá custos adicionais em cima daqueles que nós provisionamos ao final do ano.

Do ponto de vista de Gol o que acontece é a gente também já abordou esse aspecto, nós vamos receber 16 aeronaves ao longo desse ano. Nós já temos financiamento para todas e há uma sequência de devolução de aeronaves. Então essa sequência de devolução ela varia pouco ao longo do tempo, mas também não estamos enxergando bem um sobressalto, nada adicional para o ano de 2013.

**Sr. Paulo Sergio:** Victor complementando, nesse momento a calendarização de devolução está muito mais ligada à nossa capacidade de MRO, de fazer todos checks e de devolução do que qualquer outra dificuldade de se colocar essas aeronaves no mercado.

Eu diria até o contrário: existe uma demanda para a gente fazer essa devolução no menor espaço de tempo possível, porém a gente diluiu e isso ao longo do primeiro semestre, ao longo dos meses, para que não houvesse nenhum tipo de pico de demanda na nossa estrutura de manutenção e reparos para os checks de devolução.

Então eu diria que o cronograma está sendo seguido exatamente como planejado e nesse horizonte de tempo citado pelo Edmar entre junho e julho a gente deve concluir todas as devoluções que já foram provisionadas, cujos custos já foram provisionados no resultado do ano passado.

**Sr. Victor:** Tá ótimo, obrigado.

**Sr. Paulo Sergio:** Obrigado.

Encerramos neste momento a seção de perguntas e respostas. Eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Paulo Sergio Kakinoff para as considerações finais. Por favor Sr. Paulo pode prosseguir.

**Sr. Paulo Sergio:** Novamente nós gostaríamos de agradecer a todos pela participação na conferência e reforçar que estamos à disposição, todo o nosso time de RI, para eventuais dúvidas. Obrigado a todos, tenham um ótimo dia.

**Operadora:** A áudio conferência da Gol Linhas Aéreas Inteligentes está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham um bom dia e obrigada por usarem Chorus Call.