

Transcrição da Teleconferência

Resultados do 3T14

12 novembro de 2014



Operadora:

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente aos resultados do 3T14. Estão presentes hoje conosco os senhores: Paulo Kakinoff, Presidente; Edmar Lopes, Vice-Presidente Financeiro e de RI; e Eduardo Masson, Diretor Financeiro e de RI.

Informamos que este 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, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet, via *webcast*, podendo ser acessado no endereço 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 e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis para a GOL. Considerações futuras não são garantias 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 Kakinoff, que iniciará a apresentação. Por favor, senhor Paulo, pode prosseguir.

Paulo Kakinoff:

Olá a todos, e obrigado por estarem conosco na teleconferência de resultados do 3T14 da GOL Linhas Aéreas Inteligentes. Gostaria de convidá-los a começar nossa apresentação pelo slide número dois, onde trazemos os destaques do ambiente macro observados no período, com destaque para a alta volatilidade cambial e o fortalecimento do USD.

O cenário apresentou uma redução no tráfego de passageiros corporativos, reflexo do desaquecimento do cenário econômico, especialmente após o período Copa do Mundo. Vimos que, gradativamente, mês a mês esse percentual vem se recuperando, e imaginamos que, após a alta temporada que se inicia agora em dezembro e vai até meados de fevereiro, deveremos ter a recuperação completa do ritmo normal de vendas no segmento corporativo, especialmente com pouca antecedência em relação ao voo.

Observamos também a queda no preço do barril de petróleo, ainda não refletida no resultado deste trimestre, pois, como todos vocês sabem, a cotação da commodity no mercado internacional leva pelo menos 45 dias para se refletir no preço do querosene de aviação pago no Brasil pelas companhias aéreas.

Diante desse ambiente, a GOL reforça o compromisso na racionalidade da oferta de assentos. A Companhia também manteve seu foco em aprimorar produtos e serviços no trimestre, o que seguramente contribuiu para o alcance dos resultados que foram divulgados.

Nós expandimos o GOL+ Conforto para 100% da malha doméstica, o que nos consolida como a companhia aérea líder em assentos com a classificação A da ANAC de conforto. Na escala de A até E, evidentemente a classificação A é a que denota maior conforto, e a GOL oferece, hoje, aproximadamente 50% de todos os assentos no padrão A do mercado.

Outra novidade foi o lançamento do serviço exclusivo de bagagem expressa para facilitar o processo de check-in, tornando-o cada vez mais ágil e prático. Iniciamos essa operação em Congonhas, e agora deveremos expandir para as demais localidades, especialmente nos aeroportos com maior demanda corporativa.

As medidas tomadas pela Companhia a fim de aprimorar seus produtos e serviços permitiram alcançar o primeiro lugar em número de passageiros transportados no mercado. Também alcançamos, pela primeira vez, o primeiro lugar no número de vendas de passagens aéreas para o segmento a negócios no acumulado de um ano considerando-se 9M, segundo os dados da Associação Brasileira de Agências de Viagem Corporativa, a ABRACORP.

As duas conquistas, evidentemente, são muito relevantes para a Empresa, especialmente quando comparamos esses mesmos indicadores com os 9M13, onde a Companhia não era nem líder no volume de passageiros transportados, tampouco no segmento de vendas corporativas.

O aumento de frequências internacionais, com novos voos para Chile, Miami e Punta Cana, aumenta nossa conectividade e faz parte da estratégia da GOL de fortalecer a participação de receitas em outras moedas. As novas bases domésticas também são frutos do empenho em identificar e aproveitar as oportunidades de mercado.

Nesse sentido, a Companhia anunciou voos para destinos regionais no mercado doméstico, como Carajás e Altamira, no Estado do Pará, onde operamos, com menos de 40 dias após o início do voo, com níveis de ocupação acima da média do restante da malha doméstica.

Estes locais apresentam nível acelerado de crescimento e grande demanda pelos nossos serviços, assim como outros destinos regionais, que passam a apresentar viabilidade econômica agora, com a operação dos nossos aviões, em função do subsídio, caso o plano que foi ontem relatado venha a ser aprovado na Câmara e no Senado, como é a expectativa.

Com essas medidas, a GOL mantém o foco na busca pela continuidade na progressão de nossos resultados, algo que detalharemos um pouco mais à frente.

Passando para o próximo slide, número três, vemos os principais indicadores da nossa performance operacional. A receita líquida cresceu 10% na comparação dos últimos 12 meses anteriores ao 3T14 com os últimos 12 meses anteriores ao 3T13. A margem EBIT apresentou crescimento de 4,5 p.p.,

alcançando R\$152 milhões e representando um crescimento de 310% em relação ao mesmo trimestre de 2013. A margem EBITDAR saltou 24,2%, alcançando R\$463 milhões.

A Companhia apresenta hoje, no acumulado dos últimos 12 meses, um tamanho de receita na casa dos R\$10 bilhões. Essa é uma dimensão recorde para a Companhia, que tende a se consolidar quando projetamos o resultado até o final deste ano.

Ainda, quando vemos as comparações da margem EBIT também no acumulado dos últimos 12 meses, a recuperação de R\$750 milhões nos trouxe de um resultado de EBIT acumulado de -3% para 4,9%. Um efeito parecido aconteceu com o EBTIDAR, com crescimento de mais de 100% em relação aos últimos 12 meses a contar do 3T13.

Passando para o próximo slide, número quatro, podemos observar a redução da oferta doméstica em 3% no acumulado deste ano, enquanto na demanda, a GOL capturou 53% do crescimento da indústria, que, por sua vez, cresceu 5,4%. Como resultante deste ganho de eficiência, a taxa de ocupação ampliou 8 p.p. frente ao 3T13, e atingiu 77%. Com isso, seguimos reduzindo a diferença em relação à média da indústria.

O fruto desta evolução operacional, no slide cinco, é destacado justamente pela liderança ampliada agora pela GOL quando comparamos os 9M14 com o 1S. Como podemos ver na análise, agora comparativa ano contra ano, nos 9M13 a GOL tinha transportado aproximadamente 200.000 passageiros a menos que o nosso principal competidor, e neste ano, também no acumulado dos 9M, temos um volume adicional de 2,5 milhões de passageiros. Isso equivale a praticamente um mês de vendas da GOL.

No próximo slide, número seis, demonstramos o contínuo foco da GOL no crescimento do RASK, e a execução da estratégia para alcançar esse resultado. No 3T14, observamos um trimestre favorável às taxas de ocupação, e o maior desafio no lado do *yield*, que por sua vez apresentou leve queda de 2% frente ao ano anterior.

Como disse anteriormente, essa redução no *yield* se deu de forma concentrada às vendas de curtíssima antecedência em relação ao voo no segmento corporativo. O crescimento na taxa de ocupação em 8 p.p. mais que compensou essa queda, impulsionando o PRASK, que cresceu 9% no período. A receita de passageiros, combinada ao aumento de receitas auxiliares em 47%, refletiram no aumento do RASK de 13%.

No slide número sete, podemos observar os indicadores de eficiência e produtividade, que evoluem a cada trimestre. O índice de receita líquida por colaborador evoluiu 68% frente a 2011. O mesmo comportamento é visto no indicador de demanda por assentos sobre o número de funcionários, que foi 37% acima na base de comparação. No lado operacional, a GOL também apresentou evoluções constantes, tendo impulsionado a geração de receita por voo e aprimorado o índice de consumo de combustível por RPK, agora evidentemente em função do aumento das taxas de ocupação.

No próximo slide, vemos os resultados da estratégia de expansão internacional, algo que a GOL vem construindo já há muitos anos, com um ritmo intensificado especialmente nos últimos três anos, fortalecendo cada vez mais nossas receitas dolarizadas, o que cria para a GOL uma importante proteção natural.

Neste trimestre, implementamos a parceria com a Aerolíneas Argentinas, com o *codeshare two way*, que permite a venda das passagens da Companhia no nosso website. Essa parceria oferece, apenas

na ligação São Paulo-Buenos Aires, 11 voos diários, constituindo-se em uma espécie de ponte área entre essas duas capitais.

Em breve iremos oferecer nos canais de venda a mesma facilidade do *codeshare* bidirecional também para os voos da Air France-KLM. O aumento de frequências internacionais, com novos voos para Chile, Miami e Punta Cana, impulsiona as receitas em outras moedas, que já ultrapassaram a marca de R\$1,1 bilhão no acumulado dos últimos 12 meses.

Este valor representa uma fatia de 11% das receitas totais, evolução de mais de 4 p.p. em dois anos. No trimestre, essa participação já alcança patamares ainda superiores, registrando 13%.

Quando consideramos, conforme dito anteriormente, que o *codeshare two way* com a Air France ainda não está implementado, que a implementação desse *codeshare* com a Aerolíneas Argentinas feita no mês passado, temos uma perspectiva muito clara de alcançar nosso objetivo estratégico de termos, até o final do próximo ano, ou na média de 2016, uma receita em moeda estrangeira equivalente a 17% ou 18% das nossas receitas totais.

No slide número nove, demonstramos de forma ilustrativa o processo de experiência do cliente, da compra da passagem aérea ao voo, finalizando na avaliação final por parte do consumidor por meio de uma pesquisa SMS, também inédita e exclusiva da GOL.

A GOL acompanha atentamente a evolução das necessidades dos passageiros para aprimorar os seus produtos e serviços, para tornar a experiência de voo conosco ainda melhor para o cliente, e significativamente superior à competição.

O novo site, com melhorias na ferramenta de busca, auxilia o cliente a ter acesso fácil às informações, voos e a realizar suas compras. Na chegada ao aeroporto, a nova identidade visual da GOL privilegia a sinalização, com uma comunicação clara e multi-lingua, completamente alinhada à nossa estratégia de expansão da malha internacional e de cooperação com as empresas aéreas que fazem parte dessa quase sub-aliança criada pela GOL.

O Conte Comigo é um ponto de contato importante que o cliente pode utilizar dentro da sala de embarque, iniciado aqui em Congonhas e, como anunciado anteriormente, expandido até o final deste ano para mais cinco aeroportos.

A fim de proporcionar ainda mais facilidades, o cliente pode realizar o seu check-in de seu computador, através do seu smartphone ou dos totens de autoatendimento.

Nesse trimestre, passamos a oferecer o serviço exclusivo no País de bagagem expressa no Aeroporto de Congonhas. Com ele, nossos clientes podem concluir mais uma etapa do check-in, realizando a pesagem e etiquetagem da própria bagagem, incluindo o pagamento das eventuais taxas de excesso. Mais uma inovação simples e inteligente, para tornar a experiência do cliente no aeroporto rápida e prática, e que também será expandida para os principais aeroportos de demanda com perfil mais corporativo.

No momento do embarque, nossos clientes contam com duas filas: uma para embarque prioritário, com objetivo de garantir uma experiência única, em que o passageiro pode realizar o embarque quando desejar; e outra para embarque de grupos, garantindo um processo mais organizado e fluido, vigente em todos os aeroportos em que operamos.

Em relação à experiência de voo, para atender ao desejo dos clientes por mais conforto, a frota GOL conta com a configuração GOL+, agora em 100% das nossas aeronaves. Localizado nas primeiras sete fileiras das aeronaves, o GOL+ Conforto possibilita também um ganho importante de receitas adicionais para a Empresa, uma vez que esses assentos são comercializados para todos os clientes que não são clientes categoria Diamante do nosso programa de fidelidade, uma vez que, para esses, a alocação nesse assento é assegurada e gratuita.

Para todos os demais, há a possibilidade de pagamento de tarifas adicionais, que variam entre R\$20 e R\$40, justamente para possibilitar essa experiência única e superior de voo no mercado doméstico brasileiro.

Nosso serviço de bordo também foi redesenhado, com o aprimoramento do serviço de venda a bordo, com um novo cardápio e alimentos mais leves e nutritivos, ampliando as opções para agradar todos os gostos. Na ponte aérea, o serviço é gratuito e conta com opções desenvolvidas especificamente para cada horário do dia, dentre nossa oferta de mais de 34 voos diários conectando Congonhas a Santos Dumont.

Para avaliar a experiência do voo, após o desembarque os clientes recebem uma pesquisa de satisfação por SMS, onde solicitamos uma nota de zero a dez para sua experiência. As facilidades desenvolvidas reforçam nosso posicionamento de proporcionar essa experiência única e superior.

Passando para os destaques Smiles no próximo slide, número dez, o lucro operacional de R\$69 milhões impulsionou uma margem 6 p.p. acima do 3T13. Os resultados das operações da Smiles refletem um crescimento de 20% em acúmulos, excluindo GOL, e margens diretas saudáveis de resgate.

A Companhia lançou uma campanha inovadora, firmando o compromisso de oferecer 365 motivos diários para os nossos clientes, além de firmar novas parcerias importante de acúmulo com a FastShop e com o Clube Magazine Luiza.

Passo agora a palavra ao Edmar, que irá apresentar os resultados do período com um nível maior de detalhamento. Edmar, por favor.

Edmar Lopes:

Obrigado. Kakinoff. Bom dia a todos que estão conosco no *call*. Gostaria de convidá-los para o slide número 12, onde trazemos os principais números da Companhia neste trimestre.

Como já foi dito o cenário de crescimento de receita continua; crescemos a receita 10% na comparação trimestral, e lembro que isso se dá em um cenário de redução de ASK, e que continuamos bastante disciplinados nesse aspecto.

A evolução de margem foi relevante neste caso, avançamos de R\$37 milhões de EBIT no ano passado para R\$152 milhões, levando o resultado acumulado do ano a R\$334 milhões, sinalizando até agora uma margem de 4,6% no ano e 4,9% no acumulado dos últimos 12 meses.

Eu gostaria de destacar aqui também a questão do EBITDAR, que é nossa geração de caixa, também mudando de patamar. Saímos de um número perto de R\$1 bilhão para R\$1,3 bilhão no acumulado do ano; e nos últimos 12 meses já alcançamos o patamar de R\$1,9 bilhão, um número relevante quando comparamos com o número que fechamos em 2013, que foi de R\$1,5 bilhão. A

ideia aqui é mostrar que não só a Empresa continua crescendo em termos de tamanho, como melhorando sua rentabilidade.

O destaque abaixo da linha operacional, do EBIT, é a variação monetária cambial, principalmente a variação cambial, de R\$-271 milhões, que levou ao prejuízo neste trimestre.

Quando olhamos os indicadores unitários, em um cenário de *yield* mais fraco, compensamos através de maiores taxas de ocupação, impulsionando o RASK para um número muito perto de 13%, ajudado pelas receitas auxiliares, como já foi comentado pelo Kakinoff um pouco mais cedo.

Um ponto a destacar sempre é que o cenário continua volátil e pressionando os custos das companhias aéreas aqui no Brasil. Vemos o USD andando contra as companhias, neste trimestre 10%, atualmente ainda mais, e o preço do combustível ainda estável, mas sem refletir qualquer mudança em relação à mudança de patamar externa. E isso, só começaremos a perceber, como temos falado, a partir de dezembro.

Passando para o slide 13, acompanhamos um pouco do que já falei, a questão da evolução do EBIT, que nos últimos 12 meses atingiu a casa dos R\$500 milhões. Isso é um indicador importante para nós, porque há 9M, no final de 2013, falávamos de um número perto de R\$270 milhões. De novo, é uma progressão constante.

O EBITDAR, eu já havia comentado, R\$1,9 bilhão, e uma margem muito próxima de 19%, que acreditamos ser uma margem adequada para o patamar atual de negócios da Companhia.

Passando para o slide 14, gostaria de dar alguns destaques em relação ao custo. O primeiro deles é que houve uma evolução em relação ao trimestre passado, o custo reduziu perto de 9%, e continuamos pressionados em alguns itens que estamos destacando aqui.

O primeiro deles é pessoal, e aqui tem a ver com uma questão temporal; estamos provisionando PPR a cada trimestre, diferentemente do que fizemos no ano passado. E tem também uma questão legal, que é o próprio dissídio coletivo, mais a questão da periculosidade que passamos a incluir no salário de alguns dos nossos funcionários.

A questão do arrendamento das aeronaves é fortemente impactada pelo câmbio, o que explica toda a variação.

Na parte comercial, que estamos apontando aqui como item C, toda essa variação se deve, única e exclusivamente, a perdas em venda de canal direto; já demos destaque a isso desde o 1T13. Este valor vem baixando a cada trimestre, no 4T nossa avaliação é que a progressão de redução continue, e estamos trabalhando para, em 2015, voltarmos aos patamares anteriores. Neste momento, o que temos para dizer é que a evolução está acontecendo, e tem melhorado com nossos esforços internos.

Na linha de outros, a comparação neste trimestre desfavorece, porque no 3T13 reconhecemos ganhos de *sale leaseback* das aeronaves que chegaram então, perto de R\$0,40 de CASK, R\$49 milhões, o que justifica essa variação que mostramos aqui.

No slide 15, ainda que algumas empresas citadas nesta tabela não tenham divulgado ainda, trazemos a comparação da evolução do CASK *ex-fuel* ao longo do período. A ideia aqui é mostrar que, mesmo em um cenário onde a Companhia já reduziu ASKs em mais de 10%, e temos

reconhecido inflação no Brasil e a pressão cambial, temos conseguido manter o *CASK ex-fuel* bastante competitivo quando olhamos para as companhias que têm uma missão parecida com a nossa, ou senão idêntica, como é o caso da Southwest nos Estados Unidos.

O custo continua sendo claramente um dos *drivers* da Companhia, e isso nos ajuda a sermos bastante competitivos em termos de preço.

Passando para o slide seguinte, o Kakinoff falou bastante da receita e sobre como temos evoluído. Com esse foco de custo, estamos trazendo a questão importante para nós, que é o aumento do *spread* e, portanto, da margem operacional da Companhia.

Ao longo dos dois últimos anos, trouxemos essa dimensão de sairmos de uma margem com *spread* de R\$-0,154 para um *spread* positivo R\$0,126, ou seja, quase 200% de melhora ao longo dos últimos 24 meses em função das diversas ações que temos tomado, seja do ponto de vista da receita, seja do ponto de vista do custo.

Passando para o slide 17, já é a informação tradicional de alavancagem. A desalavancagem continua acontecendo, neste trimestre um pouco prejudicada pelo câmbio, que acaba onerando a parte de dívida de balanço, e apesar da melhora do EBITDAR vemos a alavancagem praticamente estável.

Do lado direito, vemos a questão do caixa, que continua em patamares acima do nosso *target*. Assim que entendermos que há oportunidade de melhorarmos o nosso perfil, podemos vir a utilizar um pouco desse caixa que consideramos excedente.

O ponto importante aqui é que a liquidez continua sendo um foco importante da Companhia, e estamos em patamares confortáveis.

Passando para o slide 18, um pouco do resumo das ações que fizemos ao longo dos últimos meses no que diz respeito à gestão de dívida, a *liability management*. Nós conseguimos alongar o nosso perfil e conseguimos baratear o custo da dívida, notadamente aquela em USD.

Se vocês olharem aqui, de 2015 até 2019, a média de amortizações na Companhia de dívida financeira está perto de R\$400 milhões, que é exatamente o patamar que conseguimos lidar ao longo do período de 2011 a 2013, que foi um período muito duro para a Companhia, de recuperação, de margens negativas. Ainda assim conseguimos lidar com esse nível de amortização.

O que eu estou querendo dizer é que estamos preparando a Companhia, mais uma vez, para um cenário de ter espaço para continuar a recuperação de margens e enfrentar eventuais cenários adversos.

Com isso, devolvo a palavra para o Kakinoff para ele falar um pouco sobre o nosso *guidance* e fazer o fechamento antes de passarmos para a sessão de perguntas e respostas. Kakinoff, por favor.

Paulo Kakinoff:

Os resultados nos trazem a confiança de que estamos no caminho certo para entrega da margem projetada em nosso *guidance* para 2014. Com isso, estamos reafirmando as projeções para este ano, uma vez que apresentamos um intervalo entre 3% e 6% de margem EBIT, e temos alcançado, no acumulado de janeiro a setembro, 4,6%.

Gostaria de encerrar esta apresentação reforçando a consistência na entrega dos resultados da Companhia e na execução da estratégia, com foco totalmente direcionado à disciplina nesta execução, oferecendo uma melhor proposta de valor, consistente para os nossos clientes, com disciplina de capacidade, combinada à eficiência operacional e à manutenção da liquidez.

A vantagem competitiva em estrutura de custos nos permite oferecer uma combinação muito atraente de um produto/serviço superior, alinhada à melhor tarifa do mercado.

Enfim, gostaria agora de passar para a sessão de perguntas e respostas, agradecendo a todos antecipadamente pela atenção conosco.

Felipe Vinagre, Credit Suisse:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação ao *yield*, que decresceu 2% neste trimestre. Queria primeiro ter uma visão de outubro, de como está indo, se ainda está mais fraco. E olhando para 2015, assumindo que o cenário de *yield* mais fraco persista, como vocês veem capacidade? Ainda tem flexibilidade para reduzir mais um pouco, ou o plano de frotas já impede mais uma redução de capacidade? Essa é a primeira pergunta, depois eu volto com a segunda. Obrigado.

Paulo Kakinoff:

Bom dia, Felipe. Lamentavelmente, você sabe que não podemos dar muitas projeções em relação ao próximo ano. O que eu posso dizer é que, logo após a Copa do Mundo, as vendas de curta antecedência, as vendas corporativas, tiveram de fato uma queda em comparação com os mesmos meses do ano passado.

Este efeito vem se minimizando mês a mês, o que nos dá agora uma projeção de chegarmos próximos ao início da alta temporada, onde o perfil de clientes se concentra em clientes de lazer, em um patamar parecido com o do ano passado, o que também sugere que encerremos a alta temporada de lazer, encontrando um mercado parecido com o do início deste ano, de vendas corporativas de curta antecedência, praticamente idêntico, que seria a recuperação em um patamar bastante bom, uma vez que, como você sabe, o 1S14 foi muito bom no segmento das vendas corporativas.

Falando agora não de projeção para o próximo ano, mas deste, a GOL acredita que a manutenção da disciplina de capacidade é algo que continuará a ser demandado pelo cenário macro no Brasil, mas ainda não temos nenhum *guidance* para compartilhar nesse sentido para o próximo ano.

Eu respondi a sua pergunta. Você tem uma segunda, não é?

Felipe Vinagre:

Isso, mas, só para deixar claro, eu queria saber se vocês teriam flexibilidade em reduzir capacidade, caso necessário; se o plano de frotas permite dar margem a uma decisão como essa.

Paulo Kakinoff:

Sim. Voltando um pouco no tempo, há mais ou menos dois anos e meio, quando a GOL iniciou o plano de reestruturação, com redução de custo e as primeiras medidas, as medidas fundamentais para alcançar os ganhos de eficiência que hoje apresentamos como resultante. Uma das principais

preocupações, e hoje vemos que foi bastante acertada, foi promover um programa de reestruturação que pudesse gerar flexibilidade na gestão da frota.

Assim, nós atuamos fundamentalmente em três dimensões simultaneamente: a primeira, com o nosso principal fornecedor, a Boeing, de tratar do tema dos chamados *slides* de entrega, garantido por contrato uma flexibilidade para a GOL de quase 50% do nosso calendário de recebimentos de aeronaves ano a ano.

Como você sabe, a GOL tem um ritmo de renovação da sua frota de aproximadamente dez aeronaves por ano, que são as compras que temos feito com a Boeing, e esse ritmo já está garantido até 2023, uma vez que já estou incluindo nessa projeção a nova geração dos aviões da família 737-800, o MAX 8, modelo cuja 60 unidades foram adquiridas pela GOL para entrega no período de 2018 a 2023.

Esses modelos e os atuais, os NGs, que nós recebemos também nesse ritmo de oito a dez aeronaves por ano, nos garantem por contrato uma flexibilidade de cinco aeronaves em média que podem ser deslocadas, antecipadas ou postergadas, dando a primeira dimensão de flexibilidade para nós.

A segunda diz respeito ao nosso cronograma de *redelivery*, ao cronograma de devolução das aeronaves para os nossos lessores. O mesmo cuidado foi tomado na renegociação dos nossos contratos, dizendo da flexibilização do outro lado, postergação ou antecipação das devoluções, nos trazendo um patamar com outras quatro ou cinco aeronaves que nos possibilitam a flexibilidade e adequação do curtíssimo prazo.

A terceira dimensão, e essa eu entendo ser mais engenhosa, e possivelmente a mais relevante, são os contratos de *subleasing* que fazemos de acordo com a demanda prevista para o ano.

No ano passado, fizemos cinco aeronaves que foram subalugadas para a Transavia; neste ano temos oito, em uma combinação de Transavia com SunExpress. É uma operação que para a GOL não só reduz significativamente o custo do que seria uma aeronave parada, mas é lucrativa e permite uma flexibilização que somada, combinada aos outros dois efeitos, nos permite, de um trimestre para o outro, aumentar ou diminuir nossa capacidade em 2 p.p., 3 p.p., com muita facilidade, sem onerar o nosso fluxo financeiro, ou ainda o nosso resultado.

Com isso, temos conseguido, e você pode ver mês contra mês, aumentar e diminuir o tamanho da Companhia, em uma velocidade muito pouco comum no setor aéreo, e aqui eu posso falar até mesmo em comparação aos *peers* mundiais. Se olhar os nossos últimos 12 meses, facilmente você vai encontrar variações que chegam a 15%, 18% de oferta de um mês em relação a outro, especialmente de um trimestre em relação a outro.

A capacidade da Companhia de diminuir e aumentar o seu tamanho rapidamente e de forma tão significativa tem sido um dos pilares fundamentais para velocidade de recuperação do nosso resultado operacional.

Ainda não mencionei que a Companhia teria uma quarta dimensão, que seria a própria venda de aeronaves próprias da GOL. Nós temos hoje 140 aeronaves em nossa frota, e aproximadamente 40 são aeronaves ativadas aqui na Empresa.

Felipe Vinagre:

Ficou muito claro, Kakinoff. Obrigado. Minha última pergunta é mais simples, sobre as receitas auxiliares, que foram bem fortes neste trimestre. Queria entender se houve algum efeito que vocês julgam mais não recorrente nessa atividade de cancelamento ou remarcação, por conta, talvez, de eleição, ou até mesmo da Copa do Mundo em julho; ou se podemos esperar esses níveis como recorrentes, se daqui para frente colocamos uma previsão mais forte nessa linha. Obrigado.

Paulo Kakinoff:

Felipe, felizmente é o contrário. Quando olhamos as linhas tradicionais de cancelamento e remarcação, tivemos crescimentos marginais. Os dois grandes impulsionadores da receita auxiliar foram: o segmento de cargas, que apesar de ter crescido ainda ficou abaixo da nossa expectativa de crescimento; nós vislumbramos um aumento importante no potencial em função da atratividade que o segmento de cargas tem nas rotas novas que implementamos. A receita líquida de cargas atingiu R\$252 milhões, passando de 8% para uma participação de 11% da receita líquida total.

E, ainda melhor, o maior percentual de crescimento se deu na comercialização dos assentos GOL+ Conforto. Até nós termos a totalidade da frota convertida para o GOL+ Conforto, nós não estávamos comercializando esses assentos; aliás, a única comercialização era na ponte aérea. Neste trimestre, nós ativamos para todas as nossas rotas.

Então, a expectativa é de que a contribuição em receitas auxiliares advindas dessa venda cresça ainda mais, porque a partir deste trimestre é que teremos 100% da nossa frota com o potencial dessa receita auxiliar importante para nós.

Felipe Vinagre:

OK. Muito obrigado.

Eduardo Couto, Morgan Stanley:

Bom dia. Saíram várias notícias desde o dia de ontem com relação à mudança no texto final da Medida Provisória do Plano de Aviação Regional, o pessoal da MP 652, que pode vir a eliminar a restrição de capital estrangeiro para companhias aéreas no Brasil. Nós sabemos que a GOL já fez algumas operações de capitalização bem interessantes com a Delta, mais recentemente com a Air France, a preços bem superiores aos que a ação está hoje. Se não engano, no caso da Delta foi acima de R\$20 essa capitalização.

Eu queria saber, se realmente tivermos essa flexibilização de capital estrangeiro para companhias aéreas no Brasil, se a GOL estudaria reduzir sua alavancagem através de novas operações de capitalização, principalmente se forem feitas em um preço mais interessante do que está a ação hoje.

Paulo Kakinoff:

Evidentemente, essa modificação no texto foi uma surpresa bastante positiva, pois se trata de uma modernização e, conseqüentemente, dá abertura de muitas possibilidades para um setor que é intensivo de capital e que tinha limitação de 20% no capital estrangeiro.

Então, a resposta é muito simples e objetiva se existe a possibilidade, a resposta é sim. E é justamente esse o principal benefício dessa medida, que vinha sendo já pleiteado pelo setor, e especialmente pela GOL, já há algum tempo.

Não temos absolutamente nada em vista, nenhum processo em andamento. O que temos de contratado, tanto com a Delta como com a Air France, demos 100% de *disclosure* para o mercado; não existe nenhum tipo de cláusula de oportunidade em caso de mudança da legislação.

Mas efetivamente, para nós, na gestão da Empresa no dia a dia, isso abre possibilidades, inclusive, para recursos, investimentos de aceleração de crescimento, e assim por diante.

Então, isso é muito bem-vindo, e efetivamente positivo. Aguardamos, assim como acontece com o pacote da aviação regional, as votações, tanto na Câmara dos Deputados como no Senado para, aí sim, considerarmos como uma medida efetiva todo esse pacote, toda essa condição discutida ontem.

Eduardo Couto:

Ficou claro, Kakinoff. E outra pergunta, talvez mais para o Edmar, nós vimos esse movimento do câmbio de R\$2,20 para um pouco acima de R\$2,50, mas, ao mesmo tempo, o querosene de aviação também acho que caiu de um patamar de U\$2,60, US\$2,70 por galão para cerca de US\$2,30. Queria ter um *feeling*, colocando esses dois impactos, do que vocês esperam em termos de custo de combustível para o final do ano e para 2015, se tanto o preço do querosene como o câmbio permanecerem nos patamares atuais.

Edmar Lopes:

Bom dia. Já temos falado que, do ponto de vista de preço de querosene de aviação interno, até novembro os movimentos se compensaram, ou seja, não tem nenhuma mudança de patamar no preço do combustível para a companhia aérea. Junto com a valorização do USD, hoje, há a redução no preço do barril, e o efeito final foi próximo a zero. E começamos a perceber alguma diferença de preço a partir de dezembro, mas ainda em patamares não totalmente cheios, não reconhecidos em sua totalidade. Mas já há uma diferença no preço de dezembro nas previsões com relação a novembro.

Eduardo Couto:

Para baixo ou para cima?

Edmar Lopes:

Para baixo. Vou ser explícito: a redução no preço do barril, até o momento, foi maior que a valorização do câmbio. Isso daria um preço final de querosene de aviação menor a partir de dezembro.

Para o ano que vem, está complexo montar um cenário, porque essa redução no preço do petróleo é muito recente. Como você imagina, acessamos muita gente para falar de petróleo, e ainda não há um consenso sobre por quanto tempo esse patamar perdurará. Há um entendimento de que US\$100 o barril do Brent não voltará no curto prazo, mas não um consenso sobre o preço do petróleo no

2S15. Parece, neste momento, que a visão converge para um 1S mais fraco, mas é tudo que se tem neste momento.

E só para lembrar o porquê de a resposta ser pouco conclusiva, é porque em agosto o Brent estava a US\$120 o barril, e ninguém escrevia que estaríamos falando de US\$80 agora, quatro ou cinco meses depois. Então, temos que ver, não adianta. Temos que esperar um pouco e aguardar a confirmação das tendências.

Eduardo Couto:

Vocês têm feito aquele hedge direto com a Petrobras, Edmar?

Edmar Lopes:

Sim. Nós tínhamos uma posição de pouco mais de 30% no final do ano, e uma parcela relevante dessa posição de dezembro era de preço fixo com a Petrobras. Está no nosso *press release*, exatamente a tabela de quanto tínhamos em derivativo em preço fixo.

Eduardo Couto:

OK. Obrigado, pessoal.

Renato Salomoni, Itaú BBA:

Bom dia. Hoje cedo, foi aprovada na Comissão de Assuntos Sociais do Senado a revisão da Lei dos Aeronautas, e acredito que hoje mesmo vá para votação na Câmara dos Deputados. Vocês poderiam, por favor, nos explicar quais as principais mudanças nessa lei? E se for aprovado na Câmara e depois no Senado esse texto da comissão, qual impacto isso pode ter na linha de pessoal em 2015? Se não me engano, há algumas exigências maiores com relação à folga e período de sobreaviso de tripulação. Obrigado.

Paulo Kakinoff:

Apesar da votação na Comissão do Senado, este assunto está sendo conduzido pela Associação das Empresas Aéreas, a ABEAR, com o Sindicato. Existe um processo de negociação e desenvolvimento de uma proposta conjunta. Os próprios congressistas acompanham o desenvolvimento desta negociação, que poderá, e inclusive deverá, sobrepor-se a esse texto que foi votado hoje, caso, evidentemente, chegue-se a um consenso entre as duas partes.

É muito cedo para fazermos qualquer tipo de projeção, em primeiro lugar pelo rito. Isso foi aprovado hoje pela Comissão de Assuntos Sociais do Senado, agora será encaminhado para a Câmara e quatro outras comissões que farão as análises, para depois retornar em caso de modificação. E em paralelo, a ABEAR e o próprio Sindicato tratam de propostas de modernização como um todo, que endereçam parte dos pleitos que estão endereçados nesse texto, como a questão das folgas e do tempo de solo, porém compensam com aumentos de produtividade.

É um tema, evidentemente, bastante complexo, são muitos itens que estão em negociação, mas, no momento, nada indica que nos faça sentido fazer projeções com base no texto que foi aprovado hoje de manhã e que inicia a tramitação agora.

Renato Salomoni:

Perfeito. Obrigado.

Bruno Amorim, Santander:

Bom dia. Parabéns pelos resultados. Eu gostaria que vocês comentassem, por favor, a linha de outros custos, que vem apresentando certa volatilidade devido à variação no nível de *leaseback* que vocês têm feito. Queria saber se daqui para frente vocês pretendem continuar fazendo *leaseback* e como essa linha deve ser impactada nos próximos trimestres. Obrigado.

Edmar Lopes:

Bom dia. Só para falar do que está acontecendo, de fato, houve uma melhora na comparação trimestral, do ponto de vista de custo. O 4T nos favorece, porque é um trimestre em que produzimos muito ASK, é alta temporada, então vai nos ajudar a manter o número de baixo em determinado patamar que consideramos adequado.

E sobre o *sales leaseback*, tratamos isso nos seguintes termos: neste momento, temos uma RFP em andamento, que envolve aeronaves que chegarão nos próximos três anos. Não há nenhuma decisão da Companhia sobre a modalidade de financiamento, seja através de *sales leaseback*, seja através de EX-IM Bank ou através de outras alternativas que se apresentem.

Então, quando divulgarmos o *guidance* para o ano que vem, já teremos esse processo mais maduro, e aí sim poderemos lhes dizer o que faremos em termos de frota para o próximo biênio.

A volatilidade à que você se refere, novamente, respondemos com “estamos exatamente dentro do plano”, porque há dois anos e meio, quando tivemos o resultado do RFP, anunciamos que faríamos essa quantidade em *sales leaseback*, e agora é muito mais a questão do calendário.

Para este ano não há mais nenhum avião chegando e, como eu falei, para os próximos dois ou três anos, nós estamos com uma RFP em andamento, portanto temos que aguardar um pouco para falar de como isso impacta o resultado mais para frente.

Bruno Amorim:

Perfeito. Muito obrigado.

Operadora:

Com licença. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Paulo Kakinoff para suas considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

Paulo Kakinoff:

Mais uma vez, queria agradecer a todos e lembrar que, no próximo dia 1º de dezembro, teremos o GOL Day aqui em São Paulo. Divulgaremos em breve a agenda com todos os detalhes, mas gostaria de, antecipadamente, convidar a todos vocês.

Muito obrigado novamente, e tenham um ótimo dia. Caso haja alguma dúvida, o time todo está aqui à disposição. Até logo.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes está encerrada. Agradecemos a participação de todos 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.”