

Transcrição da Teleconferência

Resultados do 4T12

26 de março 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 quarto trimestre de 2012.

Estão presentes hoje os conosco os senhores **Paulo Sergio Kakinoff, CEO; Edmar Lopes, Diretor-Executivo Financeiro e de Relações com Investidores, CFO e André Carvalho, Gerente Geral de RI e Planejamento.**

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, 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, pode prosseguir.

Sr. Paulo Sergio Kakinoff:

Olá bom dia a todos, obrigado por participarem de nossa teleconferência de resultados do quarto trimestre de 2012. Iniciamos com o slide número 4 onde destacamos as principais iniciativas do período.



O ano de 2012 foi marcado por medidas tomadas pela companhia para o fortalecimento da estratégia, foco no cliente por meio de desenvolvimento e aprimoramento dos nossos serviços e também pelas iniciativas de se manter o DNA de baixo custo da Gol.

No campo de custos decidimos encerrar as operações da Webjet e conseqüentemente retirar de operação as aeronaves 737-300 altamente ineficientes em termos de consumo de combustível e também de custo de manutenção.

Além disso, houve uma readequação da companhia que resultou na redução em cerca de 15% no quadro de funcionários no ano de 2012 em comparação com 2011. Esses ajustes foram necessárias para garantir o crescimento sustentável da Gol para os próximos anos e são decorrentes de um ambiente macroeconômico adverso vivenciado pela indústria aérea nacional.

O aumento anual no preço do combustível em 18%, a desvalorização do real frente ao dólar em 17% no ano e o aumento acima de 30% nas tarifas aeroportuárias combinados com o crescimento do PIB brasileiro abaixo das expectativas do mercado foram os principais desafios de 2012, os quais estão sendo deixados para trás.

Ao mesmo tempo em que muito foi feito no campo de custos, não perdemos o foco em nossos clientes e no aprimoramento dos serviços. No período, a Gol foi a empresa mais pontual do mercado brasileiro e ao mesmo tempo conseguiu aumentar seu percentual de passageiros que realizaram check-in remoto, mostrando grande eficiência na sua operação nos aeroportos sem reduzir a qualidade nos serviços prestados.

Esse desempenho é uma das muitas sinergias criadas no processo de integração com a Webjet. Nós temos destacado que os dois diretores que assumiram as posições relativas à tecnologia de informação e à gestão de aeroportos - 2 itens de referência da Webjet - assumiram as mesmas funções aqui na Gol.

Também foram criadas diversas iniciativas para oferecer mais benefícios aos clientes como um todo: o assento especial, a expansão da operação de venda a bordo que deverá alcançar 100% dos nossos voos até o final do segundo trimestre deste ano, e a ampliação da base de parceiros junto à melhoria da flexibilidade e à antecipação de voos nos aeroportos; são todos esses resultados do direcionamento dado ao cliente.

No que se refere à estratégia a Gol foi bastante ágil para adequar a sua capacidade operacional à nova realidade do mercado. A companhia tem liderado o movimento de racionalização da oferta doméstica desde o início do ano de 2012, e para 2013 acaba de anunciar um corte de 7% na oferta do mercado doméstico.

Com esta variação a Gol deverá reduzir a sua oferta doméstica em cerca de 10% em um período de dois anos, reforçando o compromisso da companhia em restabelecer as margens operacionais.

A nova operação internacional para Santo Domingo e Estados Unidos está inserida neste ambiente. Além de se situar no mercado que vem apresentando altas taxas de crescimento e oferecendo mais opções a nossos clientes, essa operação também possibilita redirecionar a capacidade operacional criada no mercado nacional para a operação internacional utilizando exatamente o mesmo modelo de aeronave.

A criação da Associação Brasileira de Empresas Aéreas - ABEAR é uma sinalização clara de que a indústria aérea está mudando em termos de organização e preocupação com o crescimento sustentável nos próximos anos. A associação já obteve vitórias importantes na indústria e continua trabalhando em discussões importantes para o desenvolvimento da aviação comercial no país.

Uma nova malha aérea foi redesenhada no final de 2012 e implementada agora no início de 2013 trazendo mais conveniência de horários, rotas e conexões, além de redimensionar a malha em função da descontinuidade das operações da Webjet no final de 2012. A Gol absorveu todos os passageiros da Webjet, inclusive aqueles que haviam comprado as passagens com antecedência e sem qualquer tipo de ruído ou de desconforto nessa transição.

Durante o ano de 2012 a Gol focou no fortalecimento e desenvolvimento do programa de relacionamento Smiles. Hoje o programa já é uma realidade de negócio da companhia (a Smiles S.A.) pronta para uma oferta inicial de ações, o IPO. Acreditamos no potencial do mercado de venda de milhas para os próximos anos e no benefício que a combinação desses negócios irá agregar para o grupo Gol.

Em outubro de 2012 foi anunciada a ordem incremental de 60 aeronaves Boeing 737MAX para serem entregues a partir de 2018. Essa decisão está balizada no nosso DNA de baixo custo e assegurará a vantagem competitiva em custos que a Gol tem também no longo prazo, à medida que esse modelo é ainda mais eficiente do que o modelo atual utilizado em nossa operação.

Passando para o slide número 6 nós podemos observar uma tendência importante de racionalização do mercado brasileiro. Se antes assistíamos a um crescimento de dois dígitos na indústria, no ano passado vimos o início de uma clara reversão dessa tendência. No quarto tri de 2012 a indústria toda apresentou uma queda de 5% em oferta mesmo diante de um trimestre de alta sazonalidade, o que é um efeito bastante incomum. Em janeiro de 2013 essa queda foi de 7% e em fevereiro atingiu outros 11%. O momento atual é completamente inédito na história da aviação nacional.

No próximo slide, número 7, conseguimos perceber o novo comportamento dos principais players no mercado que começaram a seguir a estratégia de redução de oferta iniciada pela própria Gol em março de 2012. Essa é uma importante sinalização de que a indústria aérea brasileira caminha para a construção de um ambiente mais sustentável.



No slide 8 mostramos que a Gol apresentou a redução mais agressiva de oferta no quarto trimestre e no ano de 2012 quando comparada a seus competidores, com redução de 15,5% e 5,4% respectivamente, reforçando o nosso compromisso já anunciado de recuperação da margem operacional.

Também destaco o modesto crescimento da indústria nacional no ano de 2012 atingindo um crescimento de apenas 2,7% na oferta e 6,8% na demanda. Vale à pena destacar que ontem foram divulgados os números da ANAC relativos aos tráfegos de janeiro e fevereiro desse ano e ambos os indicadores demonstram involução, tanto a oferta, mas também a demanda apresentam uma tendência que estava presente ao longo dos últimos anos.

Passando para o slide número 10, em um contexto de racionalização da indústria em que a empresa teve papel chave, a Gol anuncia uma redução da oferta doméstica para o primeiro semestre de 2013 ainda maior do que o *guidance* que nós havíamos passado anteriormente, sendo a nova redução prevista entre -8 e -10% e para o ano de 2013 apontamos para uma redução acumulada de 7% em relação ao mesmo período do ano passado. As nossas reduções se intensificaram no segundo semestre do ano passado, mais ainda no último tri e daí a redução menor do segundo semestre desse ano em relação ao primeiro semestre, uma vez que a base já era uma base reduzida.

Esse movimento reforça o objetivo da companhia de atingir um crescimento de pelo menos 10% no RASK para 2013 e apresentar uma retomada das margens operacionais ao longo do ano.

No slide 11 a companhia ressalta sua estratégia de recuperação de *yield* e enfatiza a marca de crescimento desse indicador em 17% quando comparado a fevereiro de 2011. Essa estratégia é combinada com o crescimento gradativo da taxa de ocupação como podemos ver no slide seguinte de número 12, impulsionando o crescimento do PRASK.

No nosso último contato, nosso último call, nós falamos claramente sobre essa estratégia de defender o crescimento de dois dígitos do PRASK trabalhando na gestão da capacidade inclusive dentro do próprio mês e utilizando-se para isso recursos de dimensionamento da nossa oferta como antecipação de escalas de manutenção, transferência de aeronaves para a nossa malha internacional ou simplesmente a modificação da utilização de aviões 800 para 700 e vice-versa, uma vez que ambos têm configurações diferentes de assentos e capacidade.

O foco da Gol é de melhorar a combinação entre essas variáveis com o objetivo de crescimento da receita por assento ofertado. No quarto trimestre de 2012 a Gol apresentou um crescimento de 2,3% no *yield* com um aumento de 5 p.p. no *load factor* simultaneamente.

O efeito combinado dessas variáveis, como pode ser observado no slide 13, resultou no crescimento de 9,2% no PRASK do quarto tri do ano passado e em um aumento de 14% do PRASK de fevereiro na



comparação anual, representando o 11º mês de crescimento consecutivo desse indicador. Para março de 2013 essa tendência de crescimento deve permanecer.

Em linha com a estratégia de racionalização e o compromisso com a retomada das margens operacionais, a companhia anuncia um crescimento mínimo de 10% do PRASK para o ano de 2013.

No slide 14 podemos perceber que a Gol ajustou sua força de trabalho efetuando uma redução em cerca de 15%, medida fundamental para o controle de custos. A variação de dezembro de 2012 para 1 de março de 2013 foi de -7,4%. A companhia permanece focada em fortalecer o seu DNA de baixo custo capturando todo o potencial de redução de custos existentes na companhia.

No slide número 15 observamos que apesar da readequação da Gol na sua força de trabalho a companhia se tornou a aérea mais pontual do mercado e com um índice de pontualidade médio de 94% em 2012. E cabe também destacar que já em 2013 estamos ampliando esse índice de pontualidade, a exemplo do que vem acontecendo nas primeiras semanas desse ano. A Gol continua focada em permanecer com esses altos níveis de qualidade e simultaneamente dinamismo no seu serviço.

Como podemos ver no slide número 16, outro destaque foi o contínuo aumento na utilização de opções remotas para a realização do check-in, que após a implementação do conceito de *fast travel* atingiu cerca de 20 milhões de passageiros transportados que praticamente não pegaram filas nos aeroportos em 2012. Atualmente nós estamos focados na implementação de iniciativas que compõe esse conceito criado pela Gol com o objetivo de proporcionar maior simplicidade, agilidade e mobilidade na viagem de seus clientes. Eu convido a todos a visitar os aeroportos e as operações de check-in da Gol, que foram profundamente modificadas nessa direção do check-in remoto nos últimos meses.

Pensando na ampliação da comodidade e opções aos clientes, nós podemos observar no próximo slide de número 18 que em 2012 foram criadas mais opções de destinos e de produtos: o assento especial da ponte Rio-São Paulo; os novos voos para Miami, Orlando e Santo Domingo; a expansão da operação de venda BOB que hoje atinge mais de 50% da operação e deverá alcançar a totalidade dos nossos voos até o final do segundo tri desse ano, também como previamente informado; e as vendas de passagens pelo Facebook são o resultado desse novo direcionamento.

Também em 2012 a Gol se tornou mais flexível na permissão de antecipação de voos nos aeroportos, conveniência importante para o passageiro com perfil de negócios e que passou também a ser motivo de um foco ainda maior em nossas ações. Em linha com esse perfil, em fevereiro de 2013 nós implementamos uma nova malha aérea trazendo mais conveniência de horários, rotas e conexões para esse perfil de passageiro. A GOLLOG, unidade de cargas, também atingiu um marco importante com mais de 3.500 cidades atendidas e um novo terminal em Guarulhos.

Passando para o slide número 20 com foco no programa de relacionamento, em 2012 foi atingido o objetivo de tornar o Smiles uma empresa independente. A Smiles S.A. está pronta para uma oferta inicial de ações - IPO. Em fevereiro de 2013 a Smiles S.A. apresentou o pedido de registro de companhia aberta e de realização do IPO perante a CVM. No momento aguardamos a sinalização positiva do órgão regulador para prosseguir com os nossos planos. A Gol acredita que a separação das unidades de negócio agrega mais valor para o grupo como um todo.

O ano de 2012 foi marcado por medidas de fortalecimento do programa como podemos observar no slide 21. Foram lançados diversos novos produtos como, por exemplo, o Smiles Shopping, a Compra de Milhas, a nova plataforma de resgate de passagens dos parceiros aéreos internacionais, os voos exclusivos, a nova dinâmica de precificação, novas parcerias entre muitas outras mudanças. Além disso, o Smiles apresentou um crescimento de 9% em sua base de clientes na comparação anual.

Eu queria agora passa a palavra ao Edmar que vai detalhar um pouco mais os resultados do período.

Sr. Edmar Lopes:

Obrigado Kakinoff, bom dia a todo mundo. Vamos passar primeiro para o slide 23 onde a colocamos os principais fatores que influenciaram o nosso resultado em 2012.

Como já destacamos e foi reforçado pelo Kakinoff, enfrentamos no ano de 2012 um aumento no preço médio do combustível de cerca de 18%. Esse item só assim representou um adicional de custo da ordem de R\$ 680 milhões; e no quarto trimestre enfrentamos o preço recorde trimestral acima de 2,40 por litro de combustível e esse preço, apesar da variação do dólar no primeiro trimestre para baixo, o combustível variou para cima e então essa média de preço ela continuou no primeiro trimestre de 2013.

Quando falamos também do câmbio vemos que foram 17% de desvalorização na média, no último tri essa desvalorização também foi da mesma ordem.

Como anunciado no início do ano as tarifas aeroportuárias continuaram pressionando as companhias aéreas, enfrentamos um aumento de 30%. Para nós aqui na Gol esse aumento foi da ordem de 160 milhões, para ser exato 164 milhões no resultado anual.

Como já amplamente falado o baixo crescimento do PIB fez com que encontrássemos a demanda muito, muito sensível a preço, e aí foi de fato um esforço grande a fazer. Os progressos que fizemos no segundo semestre do ano em termos de PRASK.

É importante destacar, e isso está na Nota 11 com bastante detalhe, a questão da Webjet. Anunciamos em novembro o fim das atividades da Webjet. Havia uma previsão, sim, de fazê-lo; entretanto isso estava programado para o ano de 2013 e em função do cenário de combustível precisamos antecipar,



lembrando sempre que os 737-300 queimavam no mínimo 25% mais combustível que a frota moderna da Gol.

Finalmente o que também impactou o resultado: um lançamento adicional que está relacionado à reavaliação de ativos da marca Varig e isso está bem explicado na Nota 18 da nossa demonstração financeira.

Passando para a página 24. O que a gostaríamos de destacar aqui? Em primeiro lugar colocamos a questão da variação do RASK. Olhando para o quarto tri vemos que o RASK cresceu 10,5% enquanto que no ano ele cresceu 4,5%. Então isso é fruto fundamentalmente do corte de capacidade efetuado a partir de abril de 2012, cujos reflexos foram se sentir mais fortemente no segundo semestre do ano.

Quando a gente fala de CASK, eu gostaria de destacar duas questões: primeiro a questão do CASK total que chegou a R\$ 10,16 centavos para o ano todo. Evidentemente que no quarto trimestre ele sentiu mais; mas quando olhamos o que aconteceu no CASK e excluindo os ajustes, vemos que o patamar atingido foi da ordem de R\$ 9,78 centavos, o que mostra o que a companhia de fato tem avançado nesse sentido.

É o CASK ajustado, mostrando um avanço em relação ao ano anterior de 4,3%. Quer dizer, se a gente tomar somente a redução de capacidade de 5% isso já explicaria o aumento do CASK per si; entretanto, ainda enfrentamos outras questões como o próprio aumento de tarifas já falado aqui e a própria questão da valorização cambial que impacta cerca de 20% do CASK *ex-fuel*.

Passando para a página 25 fazemos aqui uma comparação dos últimos três anos, e é importante entendermos o que aconteceu. Então primeiro, saímos de uma margem de -3,2% no ano de 2011 para uma margem de -11,2%. Como já falado, o combustível sozinho representou R\$ 680 milhões de custo adicional aí em função de preço; tarifas aeroportuárias R\$ 164 milhões de novo só questão de preço, sem falar de volume; e tivemos também cerca de R\$ 140 milhões sozinho por conta do câmbio na questão dos leasings de FX. Então se a gente pegar esses três itens sozinhos a gente já explica toda a variação do resultado do ano quando comparado ao ano de 2011.

Passando para a parte de EBITDAR o ano de 2012 ele é de fato o ponto de inflexão em termos de EBITDAR. Vemos como o número fechado do ano de R\$ 258 milhões. Excluindo os ajustes esse número seria R\$ 455 milhões e agora tem um ponto importante que é o que vai acontecer daqui para frente em função do *guidance*, o Kaki vai explicar um pouquinho mais à frente.

Vamos agora a cada trimestre ver que o EBITDAR vai se recuperar de uma maneira vigorosa e os números mais para frente. Vamos dar um pouquinho da ideia de como é que isso acontece.

Para falar do prejuízo do ano de R\$ 1,5 bi, há o prejuízo operacional de R\$ 900 milhões; temos ainda o resultado da variação cambial (de novo o dólar impactou as contas de balanço); e tivemos um



resultado financeiro líquido negativo levando a esse resultado de R\$ 1,5 bi que é de fato cerca do dobro do resultado do ano anterior.

O que eu gostaria de destacar? Eu gostaria de destacar que se tirarmos esses lançamentos da Webjet e da reavaliação de ativos teríamos uma margem EBIT no quarto tri em torno de 7,6% e a margem do ano de 8,7% o que aponta, mesmo com um cenário de muita adversidade, para que tivéssemos um segundo semestre melhor do que o primeiro semestre mesmo com todo o esforço de reestruturação da companhia.

Bom, passando para a página 26 podemos acompanhar alguns indicadores importantes: do lado esquerdo no alto a vemos a evolução do RASK. Temos falado desse crescimento de dois dígitos e o quarto tri é, de fato, o início desse novo patamar. A receita total da companhia decresceu no quarto tri 5% enquanto que a capacidade decresceu 15%, mostrando que estamos com uma receita de melhor qualidade e de novo explica essa evolução do RASK.

Quando vamos para o lado direito e falamos um pouquinho de CASK são dois destaques que eu gostaria de fazer: o primeiro deles é o aumento do combustível e só aí temos R\$ 1,02 centavos impactando o nosso resultado diretamente. Quando a falamos do CASK *ex-fuel* de R\$ 10 centavos o que acontece? É importante falar aqui da defasagem do tempo.

Quando encerramos as atividades da Webjet no mês de novembro levamos o ASK a um novo patamar imediatamente, porque os aviões eles estão no chão, param de voar, enquanto que ainda temos algum tempo para ajustar a estrutura de custo: você ainda paga salário durante algum tempo, você ainda incorre em tarifas aeroportuárias e até o próprio custo de manutenção dos aviões como destacado na nossa Nota.

Passando para a parte de baixo desse slide 26 temos, aqui a evolução do EBIT e aí eu destaco que o nosso EBIT seria -R\$ 7,6 milhões excluindo as despesas pontuais e na parte do lado direito baixo é exatamente o ponto que eu gostaria de destacar, que é a questão do EBITDAR. Se excluirmos os lançamentos adicionais teríamos um EBITDAR de R\$ 153 milhões, o que nos levaria para o lado positivo.

Se olharmos de novo o EBITDAR do ano versus o EBITDAR dos trimestres veremos que o EBITDAR do ano de 2012 foi dado praticamente pelo primeiro tri e a partir daí andamos entre positivos e negativos muito próximo de zero.

O que estamos querendo dizer? Nesse cenário novo de margem EBIT positiva do *guidance* que anunciamos, vamos enxergar EBITDAR positivo em todos os trimestres do ano de 2013 e a partir daí vamos recuperar a questão da alavancagem.

Quando vamos para o slide 27 é aquele nosso slide tradicional onde mostramos o nosso CASK vis-à-vis os concorrentes comparáveis, seja da região seja do modelo de negócio, e aí mais uma vez é questão



de mostrar que mesmo com um ano pressionado sobre a questão de ASK conseguimos performar dentro do histórico que temos atuado ao longo dos últimos, pelo menos, três anos, que é um CASK entre 4,7 e 5,3 centavos de dólar.

Mas também o que podemos antecipar com relação ao primeiro tri? No primeiro tri voltamos a esse patamar para baixo de 5 centavos de dólar e isso é função de todo o esforço de reestruturação que fizemos ao longo do segundo semestre de 2012 e agora sem a ocorrência de custos adicionais como o ocorrido no quarto tri.

Para terminar e devolver a palavra para o Kaki eu gostaria de falar um pouquinho sobre a questão de caixa e perfil de dívida. Então no slide 28 vemos primeiro a questão do nosso perfil. Estamos considerando o *waiver* das debêntures obtido no dia 1 de fevereiro. Nas DFs tem uma nota explicando direitinho como é que isso ocorre. Mas mais uma vez mostrando que no curto prazo não há nenhuma grande pressão de refinanciamento.

Adicionalmente a esses números também tem a questão do *bond* que emitimos agora em fevereiro que reforça o capital de giro da companhia e que tem por objetivo a cuidar desse perfil, dessas amortizações agora do curto prazo.

Quando vamos para o caixa, estamos mostrando um total de caixa, de disponibilidades, de R\$ 1,6 bi, que é 20% dos últimos doze meses de receita líquida. Mais uma vez a reforçamos a questão de que a combinação dos dois fatores, seja o perfil de amortização seja a posição de caixa forte - forte inclusive quando comparada aos nossos pares - foi o que permitiu à companhia chegar onde chegou, ou seja: nós passamos por esse ciclo de cenário extremamente adverso; nós fizemos a reestruturação adequada, seja do ponto de vista do tamanho seja do ponto de vista de foco, e aí a partir de agora com a recuperação de margens entendemos que essa situação de alavancagem ela vai se normalizar de novo à medida que os trimestres ocorram. Ela não acontece de uma vez só, ela vai acontecer ao longo do ano.

Dito isso eu devolvo a palavra para o Kakinoff para ele falar um pouquinho das projeções financeiras de 2013 e a prévia do primeiro trimestre de 2013 também.

Sr. Paulo Sergio:

Falando um pouco do nosso direcionamento para o ano no slide 31 anunciamos as projeções financeiras para 2013. A companhia permanece totalmente focada na estratégia de racionalização da oferta no mercado doméstico. Nós anunciamos uma redução da oferta doméstica para o primeiro semestre de 2013 entre -8% e -10% e para o ano todo em cerca de -7% na comparação anual.

O ambiente macroeconômico permanece incerto mais especificamente no que se refere ao crescimento do PIB, a variável de maior risco que a Gol vê em suas projeções no momento, tendo em vista o impacto que esse *driver* acarreta a perspectiva da demanda do setor para o ano.



Entendemos que a companhia tomou as medidas necessárias para atingir um crescimento mínimo de 10% no RASK e a retomada das margens operacionais em 2013, como estimado entre 1% e 3% no ano. Essa recuperação dos resultados fará com que todas as métricas financeiras da companhia atinjam patamares mais saudáveis, especialmente as métricas relacionadas à alavancagem financeira.

No último slide, 32, reforçamos o nosso compromisso com a comunicação constante e transparente da nossa estratégia com o mercado, iniciativa a que nós damos muito valor. Estamos mais do que nunca empenhados na execução da estratégia através de iniciativas eficientes, mantendo o nosso foco no ajuste da oferta doméstica e na recuperação das margens.

O Smiles é a nossa prioridade número um e estamos seguindo com o plano do IPO. Nesse momento aguardamos a aprovação da CVM para dar continuidade à operação, expandir e melhorar os nossos serviços, manter um perfil de dívida adequado e uma forte posição de caixa são os principais direcionadores para o ano de 2013. Essas iniciativas visam nada mais do que a recuperação das margens operacionais ao longo do ano.

Gostaria de agradecer a todos pela participação e dar início à seção de perguntas e respostas.

Sra. Bianca Faiwichow, GBM:

Oi bom dia, tudo bem? Na verdade eu tenho três perguntas, a primeira eu queria saber o que eu posso esperar para a receita com vendas a bordo para a frente e junto com isso se vocês têm algum *target* de quanto essas outras receitas (incluindo cargo) podem representar no total? Por que hoje eu acho que está entre 11% e 12%.

Vocês deram um *guidance* de ASK doméstico. Vocês podem me ajudar um pouquinho com o que eu posso esperar para o internacional, por favor? Obrigada.

Sr. Paulo Sergio:

Bom dia. Nós não estamos divulgando *guidance* de receitas auxiliares e do BOB justamente porque ele tem uma curva de implementação para 100% dos voos até junho. Essa curva não é precisa, depende dos nossos provedores logísticos, isso pode mudar algumas semanas para frente ou para trás, o que impacta diretamente no nosso volume de receitas auxiliares.

Como consequência dessa expansão do BOB a gente prevê um aumento das receitas auxiliares com relação ao ano anterior especialmente em termos percentuais. Mas no momento a gente não consegue precisar isso ainda.

A mesma coisa vale para os ASKs do mercado internacional. Vocês sabem, como nós já divulgamos no passado que iniciamos a operação para Santo Domingo e temos a intenção de expandir essa operação via Santo Domingo alcançando mais mercados na América Central e na América do Norte. Nós estamos



em plena fase de estabelecimento do cronograma de ampliação dessa malha e tão logo o cronograma esteja definido aí sim nós podemos fazer uma projeção de ASK para o mercado internacional.

Sra. Bianca:

Perfeito. E minha última dúvida na verdade eu queria saber como vocês estão vendo o cenário para IPO do Smiles. Vocês acham que mudou, ele ficou um pouco prejudicado depois que o seu concorrente anunciou um aumento de capital e principalmente porque ele deve sair antes do IPO do Smiles? E se existe a possibilidade na verdade do IPO não sair ou ser adiado. Obrigada.

Sr. Edmar:

Bianca, é Edmar que está falando. Eu vou pedir desculpas para você antecipadamente, mas eu não vou poder responder essa pergunta por que a gente está com o nosso processo junto à CVM e qualquer manifestação nossa poderia significar uma tomada de posição, e não é o caso.

Eu vou repetir o que o Kaki falou lá no início da apresentação: os nossos planos com o Smiles estão mantidos e estamos aguardando a manifestação da CVM. Eu vou pedir licença a você para escapar dessa.

Sra. Bianca:

Está bom, obrigada.

Operadora:

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

Sr. Paulo Sergio:

Eu gostaria de agradecer. A gente entende ter feito um release bastante completo na medida que a quantidade de perguntas foi bastante reduzida. De qualquer maneira se surgirem dúvidas adicionais, eventuais, por favor não hesitem em nos falar. Nós estamos à disposição aqui, o time todo. Obrigado e um bom dia a todos.

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.