

**Operadora:**

Bem-vindos à teleconferência da Companhia Aérea GOL para divulgação dos resultados do 2T17.

Este evento está sendo gravado, e todos os participantes apenas ouvirão a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Após as colocações da GOL, haverá uma sessão de perguntas e respostas, inicialmente para analistas e investidores, e na sequência, para os jornalistas presentes, momento no qual 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, e pode ser acessado no endereço [www.voegol.com.br/ri](http://www.voegol.com.br/ri), e na plataforma MZiQ, no endereço [www.mziq.com](http://www.mziq.com), onde a apresentação encontra-se disponível. Os participantes podem visualizar os slides em qualquer ordem que desejarem. O replay deste evento será disponibilizado logo após seu encerramento.

Aqueles participando do evento por meio do *webcast* poderão enviar suas perguntas na plataforma, e as mesmas serão respondidas pela Administração durante esta teleconferência, ou pela Equipe de Relações com os Investidores da GOL após o término da teleconferência.

Antes de prosseguirmos, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da Administração da GOL e as informações atuais disponíveis para a Companhia. Essas declarações podem envolver riscos e incertezas, tendo em vista que dizem respeito a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores, analistas e jornalistas devem levar em conta que eventos relacionados ao ambiente macroeconômico, ao segmento e a outros fatores podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressados nas respectivas declarações prospectivas.

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

**Paulo Kakinoff:**

Boa tarde, senhoras e senhores, e bem-vindos à apresentação de resultados do 2T17 da GOL. Eu sou Paulo Kakinoff, Diretor-Presidente, e estou aqui junto com Richard Lark, nosso Vice-Presidente Financeiro.

**Richard Lark:**

Boa tarde.

**Paulo Kakinoff:**

Hoje de manhã, como vocês viram, divulgamos os números trimestrais. O slide dois mostra que tivemos receita líquida de R\$2,2 bilhões neste período, um aumento de 7% em comparação ao 2T16.

O resultado operacional recorrente neste 2T foi de R\$37 milhões, um aumento de R\$187 milhões em comparação a igual período de 2016. A margem operacional recorrente foi de 1,7%, uma melhora de 8,8 p.p.

Este é o segundo trimestre com lucro operacional em sete anos. O EBITDA trimestral recorrente totalizou R\$156 milhões, uma margem de 7%, recuperando-se em comparação aos R\$-40 milhões do 2T16.

A GOL manteve sua posição de companhia aérea número um no Brasil, com uma participação de mercado de 36% em 2017, conforme os dados da ANAC. Foram devolvidas as últimas quatro aeronaves do plano de redimensionamento da nossa frota, atingindo o tamanho desejado para 2017 de 120 737, com 116 deles em operação e os demais quatro arrendados para uma empresa no exterior.

O resultado líquido no período foi um prejuízo de R\$475 milhões, depois da participação minoritária da Smiles, representando uma margem líquida de -21%. Este resultado tem uma comparação prejudicada com o mesmo período do ano passado, quando tivemos um lucro de R\$253 milhões, uma vez que naquele trimestre foram contabilizados ganhos extraordinários com variação cambial de R\$779 milhões, enquanto neste trimestre de 2017 foram contabilizadas perdas com variação cambial da ordem de R\$226 milhões, gerando um efeito comparativo negativo de R\$1 bilhão na comparação ano a ano. Lembrando sempre que esse prejuízo pela variação cambial tem efeito puramente contábil, sem impacto no fluxo de caixa; aliás, fluxo de caixa esse que foi positivo em R\$394 milhões no 2T17.

Operacionalmente, a taxa de ocupação no trimestre cresceu 2,7 p.p., atingindo 77,9%, e o *yield* médio por passageiro aumentou 4,8%, chegando a R\$23 centavos, resultando em um RASK de R\$21,40 centavos, um aumento de 10,2% em relação ao 2T16.

Excluindo-se as despesas não-recorrentes, que neste trimestre foram de R\$12 milhões, o CASK total foi de R\$21 centavos, um aumento de 1,1% quando comparado ao 2T16. O CASK ex-combustível recorrente teve uma redução de 2%, chegando a R\$15 centavos.

Passando ao slide três, vemos os impactos da devolução das últimas quatro aeronaves no plano de frota de 2017, quando concluímos a adequação da nossa capacidade, malha e das nossas bases às condições econômicas adversas no Brasil.

Com isso, tivemos uma diminuição de 3% nos ASKs e de 5% no número de voos em relação ao mesmo período de 2016. Nossa malha atual, lançada em maio do ano passado, foi reestruturada com foco nas rotas de maior *yield*.

Conforme já anunciado, a reconfiguração da frota de 737-800 Next Generation acontecerá durante o 1S18, aumentando o número de assentos em 5%, de 177 para 186 lugares, sem o comprometimento do conforto hoje oferecido.

Para tanto, a Companhia inicia também a substituição do tipo de assento, por um assento de última tecnologia, que oferece, combinados, maior conforto e maior espaço entre as pernas, além, efetivamente, de ter uma maior produtividade por aeronave em função do número adicional de assentos.

Esse número de 186 assentos nos 737-800 Next Generation será exatamente a mesma configuração do 737 MAX, mantendo assim a padronização de nossa frota, que resulta no mais alto grau de flexibilidade para utilização em toda a nossa malha, sem qualquer tipo de comprometimento do conforto e da conveniência dos nossos clientes.

No próximo slide, de número quatro, vocês podem ver quão focados nós estamos em proporcionar a melhor experiência a quem viaja GOL. Além de manter altos níveis de produtividade e rentabilidade, os resultados de curto prazo serão impulsionados pela implementação de novas tecnologias e inovações.

A campanha #NOVAGOL marca o início de um novo ciclo, que combina nossa expertise com modernidade e energia para uma nova e mais atraente experiência de voo.

Continuamos determinados em oferecer a melhor experiência em transporte aéreo, com serviços exclusivos aos clientes GOL, como o *selfie check-in*, aeronaves novas e modernas com bancos em couro ecológico, WiFi a bordo, voos frequentes nos principais mercados, um sistema de rotas integradas e baixas tarifas, e o serviço mais pontual no Brasil, agora pelo quarto ano consecutivo.

Tudo isso se torna possível graças à nossa dedicada equipe de colaboradores, que são a chave para o sucesso da Companhia, como detalhado no slide cinco.

Nossa base de baixo custo permanece o principal diferencial em comparação com todas as outras companhias aéreas. Temos uma frota única padronizada, que nos possibilita obter custos menores com tripulação, melhor gestão de peças de reposição e maior utilização.

Não obstante, segurança vem sempre em primeiro lugar, e mantemos nossa certificação FAA como manutenção *best-in-class*. Além disso, somos líderes em experiência do cliente e continuamos a expandir nossa infraestrutura de WiFi a bordo, atualmente em 33% das aeronaves, com previsão de conclusão em meados de 2018, em um ritmo de entrega de uma nova aeronave equipada com WiFi a cada semana.

A GOL possui o menor custo unitário no Brasil. Onde a Companhia opera com relevância, os preços das tarifas são menores, criando o Efeito GOL, ou seja, incentivando cada vez mais clientes a voarem pela primeira vez.

Agora, antes de passar para o Richard, eu gostaria de atualizá-los quanto ao nosso *guidance* 2017, no slide seis. Antecipamos uma pequena queda na capacidade, por volta de 2% ou menos, taxa média de ocupação entre 77% e 79%, CASK ex-combustível de R\$14 centavos, margem EBITDA entre 12% e 14% e margem EBIT entre 7% e 9%. O lucro por ação após participação dos minoritários da Smiles deverá ficar entre R\$0,38 a R\$0,52. A alavancagem, medida como dívida líquida/EBITDA, deve ficar próxima de 4,2x.

Os riscos de não atingimento estão relacionados a tarifas praticadas no mercado no 4T, choques externos e crescimento de capacidade dos competidores.

Com isso, passarei a palavra para o Richard, que apresentará os resultados financeiros. Richard, agora é com você.

### **Richard Lark:**

Tivemos um sólido trimestre findo em junho, como pode ser verificado no slide número sete. Atingimos margem EBITDA recorrente de 7% e margem operacional recorrente de 1,7%. Esses números excluem cerca de R\$12 milhões em custos não-recorrentes no 2T. Como o Kakinoff já mencionou, esse é primeiro segundo trimestre com lucro operacional em sete anos.

Nossa dívida líquida ao final de junho foi de R\$4,9 bilhões, com queda de R\$108 milhões em relação a março de 2017.

No trimestre, nossas operações aéreas tiveram uma redução de 3% na capacidade e um aumento de 8,5% nas receitas de passageiros por assento-quilômetro, ou PRASK, gerando um crescimento no RASK de 10,2%.

Passando agora para o slide número oito, observamos que, mesmo com o ambiente da indústria ainda difícil no curto prazo, prossegue forte demanda pelos nossos serviços. Desde o lançamento da nossa nova malha aérea, em maio de 2016, aumentamos nossas taxas de ocupação em cerca de 2 p.p. a 3 p.p. Para o 2S17, esperamos que as taxas de ocupação fiquem na faixa dos 80%.

No slide número nove, vocês podem ver que nossa rentabilidade calculada pelo EBITDA foi afetada positivamente pelo crescimento de 10,2% no RASK e um aumento de 1,1% no CASK total recorrente trimestre a trimestre. Neste trimestre, as despesas não-recorrentes foram de R\$12 milhões. O CASK ex-combustível recorrente teve queda de 2% na mesma comparação.

Como consequência, nosso EBITDA recorrente evoluiu para R\$156 milhões no 2T17, com margem de 7%, uma melhora de R\$196 milhões em relação ao 2T16. O EBITDA por assento-quilômetro disponível aumentou para R\$1,38 centavo nesse período de 2017.

Nossos resultados financeiros líquidos do trimestre foram de R\$-425 milhões, como pode ser observado no slide 10. Tivemos R\$20 milhões de receita financeira no 2T17, compensados por R\$445 milhões de despesas financeiras, dentre as quais R\$226 milhões foram variações cambiais e monetárias sem efeito caixa. No mesmo período do ano passado, contabilizamos R\$813 milhões de receita financeira, dos quais R\$779 milhões foram variações cambiais e monetárias, também sem efeito caixa.

No slide 11, detalhamos a variação do lucro líquido pós participação minoritária da Smiles entre os 2Ts. Fica evidente que a maioria dos componentes dessa variação está fazendo contribuições positivas para melhorar o lucro líquido, e, como consequência, para a melhoria operacional da Companhia. Entretanto, a perda com variação cambial de R\$1 bilhão, sem efeito caixa, fez com que o resultado líquido contábil tenha sido de R\$-475 milhões. Divulgamos, portanto, um lucro por ação de R\$-1,37 por ação, e de US\$-2,12 por ADS no 2T17.

A geração de fluxo de caixa operacional foi de R\$504 milhões, como pode ser verificado no slide número 12. A margem do fluxo de caixa operacional foi de 22,6% neste trimestre. A liquidez total ao final de junho foi de R\$1,8 bilhão, um crescimento de R\$253 milhões em relação à posição ao final de março. Da geração de caixa operacional, foram utilizados recursos em atividades de investimento, R\$110 milhões, e atividades financeiras, R\$140 milhões.

No gráfico à esquerda, no slide 13, vocês podem verificar a evolução da nossa liquidez total para o 2T. Tínhamos R\$1,8 bilhão em caixa, equivalentes de caixa e contas a receber ao final do trimestre de junho.

No gráfico à direita, vocês podem verificar a evolução da nossa dívida líquida e as respectivas alavancagens desta sobre o EBITDA dos últimos 12 meses, que, excluídos os bônus perpétuos, que são instrumentos quase *equity*, a relação para o EBITDA dos últimos 12 meses melhora para 4,2x.

O prazo médio de maturidade do nosso endividamento de longo prazo neste trimestre, excluindo arrendamento financeiro de aeronaves e dívidas sem vencimento, foi de 3,2 anos, e não temos vencimentos significativos no curto prazo.

22% da dívida são denominados em Real, com uma taxa de juros média de 13,4%, enquanto 78% da dívida são denominados em USD, com uma taxa de juros média de 7,6%.

Desde que a GOL fez seu IPO, em 2004, temos atuado para ajudar os investidores a melhor entender as alavancas que afetam nossa Companhia. Como tal, estamos sempre trazendo ideias novas e inovadoras para o mercado. Assim sendo, mostramos uma medição de *gap* de valor aos acionistas no slide número 14.

A metodologia do Índice de Valor iQ utiliza *market cap* e *target prices* da média dos analistas vis-à-vis o preço corrente. Somando a dívida líquida mais recente, calcula-se o múltiplo atual e real EV/EBITDA de cada companhia, que é o IViQ. A comparação entre IViQs das duas empresas mostra o *gap* de valor entre elas. Por exemplo, o *gap* de valor atual entre Ryanair e GOL é 44%.

O volume diário médio de negociação da GOL foi de US\$5 milhões na NYSE e de R\$24 milhões na B3 durante o 2T17, representando um crescimento de 123% e 83%, respectivamente, em comparação com igual período em 2016.

E, para finalizar a apresentação de hoje, eu gostaria de repassar nosso plano de frota, no slide número 15. Concluímos o processo de devolução de aeronaves, com as últimas quatro no 2T17. Atualmente, possuímos uma frota de 120 aviões Boeing 737-NG, dos quais operamos com 116, e os demais quatro estão em leasing fora do País.

Manteremos o atual tamanho médio da frota até o final de 2017, e em 2018 retomaremos o crescimento e a atualização de nossas aeronaves com a entrega das cinco primeiras aeronaves Boeing 737 MAX 8.

Com isso, retorno a palavra ao Kakinoff para a sessão de perguntas.

**Paulo Kakinoff:**

Obrigado, Richard. Antes de abrimos para as perguntas dos participantes do *call* de hoje, nós recebemos esta manhã, por e-mail, cinco perguntas relevantes de investidores e analistas, e eu gostaria de resumizá-las e respondê-las agora, para benefício de todos.

Uma colega, do nosso time, fará a leitura das perguntas recebidas, e nós responderemos com a eventual utilização de alguns poucos slides de suporte.

**Participante:**

Vocês implementaram a tarifa de bagagens em junho?

**Paulo Kakinoff:**

Em junho, implementamos a Tarifa Light, que é uma tarifa com desconto para os passageiros que viajam sem bagagem. Isso está sendo muito bem aceito pelos nossos clientes, tanto que cerca de 70% dos clientes GOL optam por essa tarifa mais barata. Com isso, a GOL reforça sua missão de

popularização do transporte aéreo, a qual é parte do nosso propósito desde o nosso lançamento, em 2001.

Investimos muito em comunicação e treinamento, e o resultado tem superado as expectativas até o presente momento.

**Participante:**

A geração de fluxo de caixa operacional foi positiva em R\$504 milhões no trimestre. O que podemos esperar para o 2S?

**Richard Lark:**

A geração de caixa operacional foi significativa no 2T, no valor de R\$504 milhões, e reflete nossos esforços de dimensionar corretamente nossa frota e aumentar a rentabilidade. A equipe, as operações e os parceiros da GOL estão contribuindo com a melhoria na posição de caixa da Companhia. Reduzimos também nossa dívida mais cara para mais de R\$100 milhões durante o trimestre.

À medida que esperamos que a segunda metade do ano apresente uma recuperação no mercado corporativo, acreditamos que nossa posição de caixa continuará a aumentar.

**Participante:**

Vocês podem compartilhar suas expectativas para tendências de *yield* e PRASK para o 2S?

**Paulo Kakinoff:**

Nós confiamos que o cenário de esperada recuperação econômica, aliada ao crescimento da demanda de passageiros, característica do 2S, seja capturado em melhores *yields*.

O retorno do cliente corporativo, responsável por cerca de 70% da nossa receita, é também relevante para o PRASK, uma vez que esse segmento é inelástico a preço. Estamos buscando melhorar a *mix* entre corporativo e lazer.

**Participante:**

Sobre receitas acessórias, quais são os principais *drivers* para o seu crescimento?

**Paulo Kakinoff:**

Esperamos uma melhoria nos preços unitário da carga no 2S, combinada aos nossos esforços de ampliação das vendas a bordo e à alavancagem dos nossos assentos GOL+Conforto. Esses itens todos combinados apresentam também uma tendência positiva.

**Participante:**

E vocês estão planejando alguma oferta de ações?

**Richard Lark:**

Não temos planos para acessar o mercado de capitais neste momento. Nossa liquidez está crescendo, e ainda temos fontes adicionais de liquidez de mais de R\$500 milhões, caso seja necessário, como mencionado na última teleconferência de resultados, do 1T. Além disso, o perfil da nossa dívida foi reestruturado de tal forma que não temos vencimentos significativos de curto prazo, e os vencimentos estão agendados ao longo dos próximos sete anos, casados com nosso fluxo de caixa esperado.

E agora, eu gostaria que a operadora abrisse para quaisquer perguntas adicionais que os participantes de hoje possam ter.

**Lucas Barbosa, UBS:**

Boa tarde. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre o teto do ICMS para querosene de aviação. Esse projeto de lei está na pauta do Senado de hoje, e eu gostaria de saber se vocês têm uma estimativa do impacto positivo para a GOL. Essa é a primeira pergunta, depois eu faço a próxima.

**Richard Lark:**

Ainda não temos notícias sobre o impacto desse projeto, que fixará a alíquota em 12% como teto para o ICMS cobrado sobre QAV, como você falou. Hoje, temos uma alíquota média de ICMS de aproximadamente 16%.

O grande impacto seria para o Estado de São Paulo, que representa cerca de 30% de nossa arrecadação e tem uma alíquota de 25%. O Rio de Janeiro também, representa hoje 18% de nosso gasto, mas tem uma alíquota de 13%.

Se fosse adotada a medida proposta, o impacto para nós no decorrer do ano seria acima de R\$100 milhões.

**Lucas Barbosa:**

Está ótimo. Obrigado, Richard. E a segunda pergunta é em relação à Lei dos Aeronautas. Eu gostaria de entender quanto da folha de pagamento da GOL é relacionada à tripulação e quanto vocês estimam que seria o impacto dessa lei para a GOL.

**Richard Lark:**

Nossa equipe já está dimensionada para o número de folgas, e nós não teremos aumento de contratações. Os itens propostos pela nova lei, se for sancionada pelo Presidente Temer, acarretarão em uma adequação do quadro de tripulantes.

Do nosso total de 15.000 funcionários, hoje, 4.000 são tripulação, pilotos e comissários, que representam cerca de 40% das despesas com pessoal. Haveria impacto em remuneração de treinamento e remuneração vinculada ao tempo de solo. Mas esses parâmetros estão sendo definidos para serem dimensionados.

O que posso dizer é que o impacto será maior para nossos competidores que para a própria GOL.

**Lucas Barbosa:**

Está ótimo. Muito obrigado, Richard, e boa tarde.

**Victor Mizusaki, Bradesco BBI:**

Boa tarde. Eu tenho duas perguntas. A primeira, quando olhamos o resultado da GOL no 2T, vemos uma melhora consistente de posição de caixa, redução de alavancagem. Podemos esperar que, com o resultado do 2T, daria para ter um *upgrade* do *rating* de crédito da GOL, com base no resultado do 2T?

E a segunda pergunta, com relação ao plano de frota, olhando 2018, se os novos aviões já estão financiados.

**Richard Lark:**

Victor, qual era sua primeira pergunta? Sobre *rating*?

**Victor Mizusaki:**

*Rating.*

**Richard Lark:**

Os indicadores da GOL já estão com números para um *rating* B. Nós não temos visibilidade de quando as agências podem mudar sua postura sobre o setor. A principal preocupação delas é sobre uma confirmação da racionalidade do ambiente competitivo, casamento de demanda com oferta no mercado local.

Nossos números já são B, e acho que, conforme tenhamos confirmação de que a capacidade está adequada ao cenário de demanda atual e haja uma recuperação da economia, podemos esperar que seja feita uma melhora na classificação de crédito da GOL, mas não temos previsibilidade sobre essa parte, de qual é a opinião deles sobre o ambiente competitivo e as outras concorrentes.

Sobre a questão da frota, todas as nossas entregas de 2018 e 2019 já foram tratadas, ou através de mecanismo de *sale leaseback*, ou através de financiamento de PDP. Hoje, estamos trabalhando em potenciais financiamentos para a aquisição de aeronaves em 2020.

**Victor Mizusaki:**

Está ótimo. Obrigado.

**Ronaldo D'Ercole, O Globo:**

Boa tarde a todos. Eu gostaria apenas de colocar três questões, bem rapidamente. A primeira, esse resultado líquido negativo do 2T, apesar do operacional positivo. A perspectiva é de repetir neste ano um resultado líquido positivo, como foi em 2016?

Outra coisa, vocês falaram que olham o mercado doméstico no 2S como de recuperação, com recuperação econômica e ganhos de passageiros, tanto no executivo quanto no lazer. Qual é, hoje, a participação de um e outro nos voos da Companhia?



E, para terminar, gostaria de saber como a Companhia está vendo essa nova fase de concessões de aeroportos. Santos Dumont, inclusive, está na lista. Isso pode trazer benefícios? Qual é sua visão? Obrigado.

**Richard Lark:**

Sua pergunta era sobre o lucro líquido, certo?

**Ronaldo D'Ercole:**

Isso, que voltou a ter prejuízo, com um efeito extra. Operacionalmente foi positivo.

**Richard Lark:**

Para o ano, estamos esperando um lucro líquido, depois da participação minoritária da Smiles, positivo. Transformando em lucro por ação, na faixa de R\$0,40 a R\$0,50 por ação.

Esse resultado do 2T foi impactado por dois efeitos: primeiro, uma perda cambial do 2T, e, na comparação ano contra ano, a presença de um ganho cambial muito grande no 2T16. Mas, no decorrer do ano, esses efeitos ficam ajustados por outros efeitos.

Mas sim, estamos esperando um resultado positivo quando falamos de lucro por ação nos 12 meses de 2017.

**Paulo Kakinoff:**

Ronaldo, em relação à demanda e aos sinais da economia aos quais me refiro, é sempre em termos comparativos com a dinâmica que temos atualmente. Se de um lado ainda temos um nível de desemprego alto, segundo os dados recentes, esse nível não está aumentando. Partindo dessa premissa, e considerando que há um nível de redução da inflação, e também da taxa básica de juros, esses são os dois aspectos que tendem a estimular a demanda, especialmente dos clientes que viajam a lazer.

Automaticamente, esses também são dois indicadores que estimulam a economia como um todo, o que faz com que o nível de atividade das empresas tenda a crescer, a aumentar, com consequente impacto na demanda por bilhetes aéreos dos passageiros que viajam a negócios.

Nas rotas tipicamente corporativas, nos horários que são tipicamente ocupados pelos clientes que viajam a negócios, a receita do voo pode chegar a ser 70% composto por esse público.

De maneira geral, no setor – e aqui estou realmente fazendo uma média da indústria como um todo, não necessariamente dados da GOL, porque a GOL lidera o mercado de clientes que viajam a negócios – existe uma relação em que aproximadamente de 15% a 25% dos passageiros que estão a bordo da aeronave são clientes que viajam a negócios, e a receita com esses clientes representa de 50% a 55% da receita total da Companhia aérea. Como eu falei, em rotas mais a negócios, essa receita pode chegar a 70%.

Se eu respondi a pergunta número dois, passando para a três, do ponto de vista estrutural e qualitativo, estamos muito otimistas com o processo de concessão dos aeroportos. É visível e inegável o salto que se obteve com as concessões até aqui.

E mais otimistas na medida em que percebemos que, até onde sabemos, os critérios para as próximas concessões, para as próximas rodadas de leilão, são critérios que tendem a oferecer um equilíbrio econômico maior.

Nossa preocupação sempre foi, em relação aos modelos anteriores, o quanto isso poderia representar em aumento de custos operacionais para os usuários do aeroporto de forma geral, e, até onde sabemos, os novos critérios parecem ser mais adequados para se evitar o efeito de um aumento expressivo das tarifas aeroportuárias, possivelmente necessários para o pagamento de outorgas elevadas.

**Ronaldo D'Ercole:**

OK. E essas devoluções de Viracopos, essas coisas, não devem alterar, devem mudar para melhor, na sua visão?

**Paulo Kakinoff:**

Eu acredito que os novos modelos devem levar em consideração o aprendizado das primeiras rodadas, e por isso me parecem ser mais promissores.

**Ronaldo D'Ercole:**

OK. Obrigado.

**Karen Salomão, Exame:**

Boa tarde. Obrigada por pegarem minha pergunta. Nos últimos trimestres, já faz um tempo que a variação cambial tem impactado bastante seu resultado financeiro. Nesse 2S17, com o câmbio um pouco mais estável, isso deve se estabilizar um pouco, deve diminuir esse impacto? Obrigada.

**Richard Lark:**

Boa tarde. Sim, irá diminuir. São efeitos puramente contábeis sobre a dívida de longo prazo em USD do balanço, gerando nenhum impacto econômico, nenhum impacto no caixa no curto prazo, nos próximos 18 meses. Porém, dada a expectativa de uma leve apreciação do Real, contabilmente, essa variação cambial negativa, esperamos que reverta, e que até tenhamos um pouco de ganho cambial até o final do ano.

**Karen Salomão:**

Obrigada.

**Alberto Alerigi, Reuters:**

Boa tarde. Vocês comentaram que estão esperando receber cinco 737-800 MAX em 2018. Foi isso que eu entendi. De qualquer forma, esses aviões serão usados em que operação?

E pegando uma carona nessa pergunta, como vocês estão avaliando o mercado internacional, já que há algumas concorrentes de vocês que estão avançando nessa área, anunciando recentemente

novos voos para Nova York, Miami, e operações para a Europa também? Gostaria de saber como vocês estão nessa frente.

E do ponto de vista da Smiles, vocês acreditam que será necessária mais para frente outra antecipação de compra de passagens, que vocês fizeram com eles um tempo atrás? Obrigado.

**Paulo Kakinoff:**

Começando pela última pergunta, não temos nenhuma perspectiva no momento, nenhum plano de novas antecipações com a Smiles.

Em relação ao MAX, prevemos no ano que vem, sim, o recebimento de cinco aeronaves. Neste exato momento, nosso time de planejamento de frota trabalha em um plano de aceleração da adoção dessa nova tecnologia na nossa frota.

Como é de conhecimento do mercado, nós temos pedidos firmes de 120 aeronaves a serem entregues entre julho de 2018 e 2027. Há um desejo nosso, justamente em função da outra pergunta que você colocou, do nosso plano de expansão internacional, de termos uma aceleração da adoção dessa nova tecnologia, uma vez que o 737 MAX oferece um nível de consumo de combustível bem eficiente quando comparado com o atual 737.

O 737 Next Generation, o que operamos atualmente, já é o *best in class* em sua categoria no que diz respeito ao consumo. O MAX vai além, podendo alcançar índices de economia que variam de 12% a 14%.

Essa redução no consumo de combustível nos permite uma das duas utilizações bem significativas e impactantes para o resultado da Companhia: um menor consumo daquele insumo que representa, de forma isolada, o maior custo que a Companhia tem, evidentemente, porque é um avião mais eficiente; ou, ainda, o aspecto mais importante e mais relevante para nós, a expansão da nossa malha no que diz respeito ao alcance.

Isso posto, a prioridade da Companhia no que diz respeito a novos mercados se dá, ao longo dos próximos anos, nos mercados internacionais, notadamente na América Latina e, possivelmente, alguns mercados americanos. Essa estratégia está diretamente relacionada à velocidade de recebimento do MAX que temos, por isso o desejo de acelerar.

Nada definido ainda, o time trabalha justamente na revisão desse planejamento e nas oportunidades que existem para essa aceleração.

**Alberto Alerigi:**

Kakinoff, só complementando, com alguma dessas cinco aeronaves que vocês receberão no ano que vem, há alguma expectativa de trabalhar novos destinos internacionais? Ou por enquanto a ideia é usar aqui dentro do Brasil?

**Paulo Kakinoff:**

Seguramente, essas primeiras aeronaves serão priorizadas para expansão dos nossos destinos internacionais.

**Alberto Alerigi:**

OK. Obrigado.

**Rafael Faustino, Panrotas:**

Boa tarde. Obrigado por responderem minha pergunta. Vocês comentaram que desde que a Tarifa Light foi implementada, cerca de 70% dos passageiros optaram por ela, se entendi corretamente. Eu gostaria de saber se esses passageiros estão também optando por despachar a bagagem cobrando a taxa extra cobrada nesses casos. Como tem sido o comportamento de uso desses consumidores? E também, se esse percentual se mantiver, como isso deve afetar a rentabilidade e os números em geral da GOL no futuro?

**Paulo Kakinoff:**

Entre os passageiros que optam pela Tarifa Light, é um percentual pequeno o daqueles que decidem pela compra posterior da bagagem, justamente porque essa compra está normalmente associada a algo não planejado. Ele não tinha realmente, quando decidiu pela viagem, a intenção de despachar uma mala, e depois, de última hora, por qualquer motivo, isso pode ter sido uma demanda. Então, o percentual é pequeno.

Ainda é muito cedo para avaliar qualquer tipo de impacto que isso teria no resultado da Companhia, mesmo porque o principal benefício é oferecer realmente tarifas que sejam mais acessíveis e, com isso, acelerar, aumentar a demanda, o que seria um resultado positivo indireto, com mais passageiros voando.

Como vocês podem ter observado pela nossa divulgação de resultados, a Companhia não só apresentou nos últimos meses, em termos comparativos aos períodos anteriores, um nível de ocupação maior das nossas aeronaves, como também, olhando para frente, o nosso *booking* nos indica, em relação aos mesmos períodos dos anos anteriores, um crescimento na ocupação.

É impreciso afirmar que 100% desse crescimento está correlacionado à adoção dessa tarifa mais atraente, do ponto de vista de preço, mas considerando ser o Brasil um mercado de alta sensibilidade à precificação, é bem possível que boa parte desse crescimento relativo da demanda, sempre comparando período contra período, esteja associada à maior atratividade das tarifas, oriunda da adoção do sistema de liberdade tarifária, que permite a adoção de uma tarifa sem o despacho da bagagem.

**Rafael Faustino:**

OK. Obrigado.

**Operadora;**

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

**Paulo Kakinoff:**

Muito bem, senhoras e senhores. Espero que tenham aproveitado nossa apresentação e a sessão de perguntas e respostas de hoje. Nossa equipe de Relações com Investidores e de Comunicação estão ambas disponíveis para atendê-los sempre que necessário.

Muito obrigado, e tenham todos uma boa noite.

**Operadora**

Isso conclui a teleconferência de hoje da Companhia Aérea GOL. Muito obrigado pela sua participação, e tenha uma boa tarde.

“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.”