

# Transcrição da Teleconferência Resultados do 1T15 13 de maio de 2015



## **Operadora:**

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente aos resultados do 1T15. 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 conferência, 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](http://www.voegol.com.br/ri), onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento.

Lembramos que os participantes do *webcast* poderão registrar, via website, perguntas para a GOL Linhas Aéreas Inteligentes, que serão respondidas após o término da conferência pela área de RI.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócios da GOL Linhas Aéreas Inteligentes, projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Administração da Companhia bem como em informações atualmente disponíveis para a GOL. 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.

Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Paulo Kakinoff, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Paulo, pode prosseguir.

## **Paulo Kakinoff:**

Bom dia a todos, e obrigado a todos por estarem conosco na teleconferência de resultados do 1T15.

Começando nossa apresentação pelo slide número dois, os primeiros meses deste ano foram marcados pela desaceleração econômica e por um cenário competitivo bastante desafiador, ainda mais do que normalmente se apresenta.

No quadro à esquerda, destacamos a desvalorização do Real em quase 42% em relação a março de 2014. Na média trimestral, o USD valorizou 21,4% na mesma comparação, e esse efetivamente é o aspecto mais desafiador e mais adverso para uma companhia aérea no mercado brasileiro.

No item seguinte, mostramos que a queda no número de passageiros corporativos transportados é reflexo do desaquecimento econômico do País. No 1T15, permanece o cenário visto desde julho de 2014, ou seja, no período pós-Copa, onde o mercado corporativo começou a apresentar queda

# Transcrição da Teleconferência

## Resultados do 1T15

### 13 de maio de 2015



consistente, linear e progressiva até meados desse mês de maio, onde podemos ver, na virada da segunda para terceira semana, um estancamento dessa redução.

Ainda não podemos dizer que há um momento de inflexão, mas felizmente tivemos uma desaceleração desse ritmo de queda no volume de passageiros corporativos.

O querosene de aviação teve uma queda de 25,3% na comparação com o 1T14. Apesar de os preços de petróleo no mercado internacional terem reduzido 50% no mesmo período, em função da depreciação do Real, já comentada agora há pouco, o benefício no custo de combustível é significativamente reduzido também na comparação com os demais mercados mundiais, justamente porque o preço do querosene de aviação no Brasil é ajustado em função do câmbio.

O último item do quadro, à esquerda, é sobre o aumento de oferta no mercado doméstico. A alta temporada do 1T, caracterizada pela demanda essencialmente a lazer, levou a um crescimento de oferta em 4% no total da indústria. Nós continuamos com as projeções de oferta estável para o ano, como falaremos mais tarde, e também continuamos a ter o protagonismo desta política de disciplina de capacidade. O 1T é também um bom exemplo dessa prática, uma vez que nosso aumento da oferta ficou a metade do que foi adicionado pelo setor nesse período.

Baseados em um importante pilar de liquidez da Companhia, mantemos nossos esforços na expansão e na diversificação das linhas de receita para a travessia deste inverno muito mais rigoroso que tem se apresentado; mais rigoroso que as projeções pessimistas que vinham sido desenhadas para este período.

Neste mesmo slide, do lado direito, falamos sobre o resultado obtido pela continuidade de nossa estratégia, que tem sido executada com total foco e disciplina.

Temos, como destaque da GOL no trimestre a manutenção da liderança em passageiros transportados no mercado doméstico. Como dado relevante, e até mesmo interessante, a GOL, em janeiro deste ano, transportou 157.000 passageiros em um único dia e 4 milhões de clientes em um mês. Ambos os números são recordes históricos da aviação brasileira desempenhados por uma única companhia aérea.

Passando para o próximo item, por mais um trimestre, ampliamos a liderança em vendas para os clientes corporativos, com mais de 31% do mercado de passageiros que voam a negócios, conforme os dados publicados pela Associação Brasileira de Agências de Viagens Corporativas. O aumento gradativo e constante de receitas em outras moedas também faz parte, e é parte importante de nossa estratégia.

E em relação à malha aérea, aumentamos nossa conectividade e destinos, lançando novos voos para Tobago e Mendoza, sendo a única companhia aérea a explorar essa rota, e uma nova rota entre Natal e Buenos Aires, agora a segunda adicionada à malha da GOL conectando o Nordeste com a capital portenha.

Outra importante marca deste trimestre foi a manutenção do patamar da receita, mesmo com todos os desafios da indústria e da economia que comentei há pouco. A queda da receita de passageiros foi mitigada pelos resultados das receitas auxiliares, que registraram aumento de 32,8%, com destaque à venda de assentos GOL+ Conforto e da área de cargas, apresentado performance continuamente crescente, tanto em receita quanto em resultados.

Embora as importantes conquistas do lado da receita sejam resultado de nossos esforços dos últimos anos, ter o menor custo da indústria é o principal fundamento do modelo de negócio da

# Transcrição da Teleconferência

## Resultados do 1T15

### 13 de maio de 2015



GOL. Continuamos trabalhando diariamente com foco especial no controle de custos, o qual tem sido bastante pressionado pela desvalorização cambial e pelas oportunidades de novas reduções de custos nas linhas que são compreensíveis e gerenciáveis pela Companhia.

Passando para o slide número três, demonstramos a evolução em nossos resultados no trimestre e no acumulado dos últimos 12 meses. A receita líquida do 1T15 aumentou em 0,5%, atingindo R\$2,5 bilhões. Em relação também aos últimos 12 meses, obtivemos um novo recorde de receita, alcançando a casa de R\$10,1 bilhões.

O lucro operacional do período foi de R\$154 milhões, uma evolução de 6,5%, levando a margem EBIT para 6,1%, ou seja, 0,3 p.p. acima 1T14. O EBIT dos últimos 12 meses, ampliou em mais de 66%, passando de R\$309 milhões para R\$514 milhões. Já o EBITDAR no trimestre registrou R\$469 milhões, e R\$1,8 bilhão no acumulado dos últimos 12 meses.

Do lado operacional, como podemos observar no slide quatro, aumentamos a oferta doméstica em 2,1%, enquanto a demanda aumentou em 5%. Consequentemente, a taxa de ocupação ampliou 2,1 p.p. frente ao 1T14, atingindo 79% de *load factor*. Esse é o maior *load* da Companhia para o período, e é também uma demonstração de como a Empresa tem trabalhado as duas alavancas de *yield* e de *load*, sempre privilegiando o *yield* e utilizando maiores *loads*, maiores taxas de ocupação à medida que o mercado se apresenta da forma como está no momento, com demanda reduzida e com apetites menores para *yields*, fundamentalmente em função da queda do setor corporativo, permitindo à Companhia, através dessa estratégia, mitigar o impacto no PRASK através de uma taxa de ocupação mais elevada.

Essa estratégia tem permitido à GOL, até este momento, em meados do 2T15, passar por esse período extremamente turbulento com o menor impacto possível nos nossos resultados operacionais.

É fato que, neste 2T, a Companhia e o setor aéreo brasileiro encontram o 2T mais adverso da última década, indiscutivelmente, em função da combinação desse momento econômico do País e da involução significativa na demanda corporativa.

Assim, pulando para o slide número cinco, mostramos como utilizamos a ferramenta em uma janela temporal maior, nos últimos 12 meses. Do lado da oferta, reduzimos em 1,5%, o que foi a maior redução do mercado doméstico, conferindo à GOL, como falei anteriormente, o protagonismo nessa disciplina.

Em termos de RPK, ou seja, demanda, capturamos 40% do crescimento da indústria, acima da nossa participação de mercado regular. O resultado de nossa estratégia vem sendo reconhecido, visto que nossa taxa de ocupação apresenta a maior expansão da indústria, 5,4 p.p.

Nossa posição relativa de taxa de ocupação também esclarece, de forma bastante evidente, o objetivo de capturar o máximo de *yield* em distintos cenários mercadológicos. No período, nosso market share ainda apresentou ligeiro crescimento.

Consequentemente, no próximo slide, número seis, destacamos que a GOL manteve a liderança em número de passageiros embarcados no mercado brasileiro. Segundo dados da ANAC, atingimos mais de 9 milhões de clientes transportados no trimestre, um crescimento de 2,3% em relação ao ano passado.

Como já mencionado, no próximo slide mostramos que a GOL aumentou 1 p.p. na participação relativa de vendas corporativas contra o 1T14, segundo dados da ABRACORP. Além da

# Transcrição da Teleconferência

## Resultados do 1T15

### 13 de maio de 2015



ampliação desta liderança na comparação com o trimestre do ano passado, a GOL cresceu 14,2% em número de bilhetes emitidos, o maior entre as companhias aéreas.

Passando para o slide número oito, a manutenção do patamar da receita da GOL foi viabilizada pelo aumento das receitas auxiliares em quase 33%, ano contra o ano. Este resultado é fruto da estratégia de diversificação das linhas de receita, e foi obtido principalmente pelas vendas de assento GOL+ Conforto, venda a bordo e o serviço de cargas da Gollog.

Como destaque, falamos da inauguração do novo terminal de cargas em Congonhas, com 2.100 m<sup>2</sup>, que amplia a rede de atendimento, proporcionando cada vez mais eficiência e comodidade aos nossos clientes, e também catalisando a atual curva de crescimento de receita desse importante setor da Companhia.

No slide número nove, vemos a expansão de nove para 24 países aptos para vendas através do sistema GDS, o Global Distribution System, ou ainda o sistema cuja função é a intermediação eletrônica entre as agências de viagens e as companhias aéreas.

Isso vai ao encontro do nosso objetivo de ampliar as receitas internacionais. Nos últimos 12 meses, acumulamos R\$1,2 bilhão, o que equivale a aproximadamente 12% da receita total, em linha com o objetivo da Companhia de alcançar o patamar de 17% ou 18% até o final do próximo ano.

No slide número dez, mostramos o resultado do nosso time no aumento da eficiência e produtividade da GOL. Por mais um trimestre seguido, em todos os indicadores, apresentamos uma evolução significativa em ganhos de performance e eficiência.

Do lado dos recursos humanos, o índice de receita líquida dos últimos 12 meses por colaborador evoluiu quase 58% desde o 1T12. Na comparação com 2014, evoluímos 3,3%. No indicador de demanda por assentos sobre o número de funcionários, crescemos 35% acima da mesma base de comparação. Contra 2014, a evolução foi de 3,5%

No campo operacional, a GOL também apresentou evoluções constantes, tendo impulsionado a geração de receita líquida por voo em aproximadamente 40% desde 2012, e aprimorado o índice de consumo de combustível por RPK em quase 15,6% nos últimos quatro anos; e aqui estamos falando de consumo puro, sem qualquer tipo de ganho no preço do combustível. Na comparação anual, evoluímos 6,5% na receita e otimizamos o consumo em 5,3%.

Agora passo a palavra ao Edmar, que apresentará os resultados financeiros do período com ainda maior riqueza de detalhes. Edmar, por favor.

#### **Edmar Lopes:**

Bom dia. Obrigado, Kakinoff. Convido todos a passarem para o slide número 12. Alguns dos principais números o Kakinoff já antecipou, mas não custa repetir. Conseguimos manter os patamares de receita equivalentes ao 1T14, ainda que tenha havido uma desaceleração econômica relevante, refletida na demanda corporativa e, por consequência, nos nossos preços. Isso foi obtido, como já foi falado, através de um esforço grande em receitas auxiliares.

Nossa margem operacional atingiu 6,1%, de novo, uma melhora em relação ao mesmo período no ano passado. E quando olhamos o fechamento dos últimos 12 meses, essa expansão foi de quase 2 p.p.

# Transcrição da Teleconferência

## Resultados do 1T15

### 13 de maio de 2015



Nosso EBITDAR veio um pouco abaixo do ano passado, e aí temos aqui uma questão de amortização, falarei disso um pouco mais à frente, mas o grande o número que afetou o resultado da Companhia, neste caso, abaixo do EBIT, foi a variação monetária sem efeito caixa, de quase R\$800 milhões, que acabou afetando nosso resultado.

Do ponto de vista de ASK, no mercado doméstico, o Kakinoff já falou, trabalhamos com aumento na casa de 2%. No total, o ASK aumentou cerca de 4%, e aí está refletida nossa estratégia de maior presença no internacional.

O *yield*, como já falado e antecipado por nós, vem sentindo os efeitos da desaceleração econômica no País, caiu quase 9%. Entretanto, quando olhamos para o PRASK, essa queda foi menor, dada nossa maior taxa de ocupação; e o RASK foi menor ainda, fruto, como já foi dito, do trabalho em receitas auxiliares.

O CASK total baixou e o CASK ex-combustível subiu, falarei um pouco disso no slide seguinte. O câmbio é um fator relevante, como vemos aqui embaixo. Saímos de um câmbio na ponta cerca de 42% maior, e no câmbio médio perto de 20%. Isso acaba nos afetando.

Do ponto de vista de preço de combustível, queria registrar o seguinte: devido à diferença temporal na apuração do preço do querosene de combustível dentro do Brasil ser uma função tanto do combustível propriamente dito como do câmbio, o que acontece é que, no 1T15, estamos vendo o menor patamar dos últimos dois anos, mas esse patamar não se repetirá.

Quando olhamos para frente, já no 2T e trazendo um cenário mais desafiador, já vemos esse combustível se apreciando localmente em torno de 10%; ainda precisamos fechar o último mês, mas já sabemos que estamos falando de um valor superior a R\$2, ou R\$2,10, impactando nossos resultados.

No slide 13, é mais do mesmo em relação à questão do *yield*. Olhando de maneira bem clara, vemos que no 2T14 estávamos operando com *yields* em patamares muito diferentes do que estamos operando hoje, *yields* de mais de R\$0,24. E nosso cenário para o 2T é de um *yield* ainda mais baixo que esse que nós já apresentamos agora. Então, na comparação anual, já antecipando o que acontecerá no 2T, veremos um cenário bastante desafiador do ponto da receita.

Passando para o slide 14, detalhamos bastante aqui as linhas de custo, para vocês entenderem o que está acontecendo. Do ponto de vista de pessoal, são dois destaques: o dissídio da categoria, que foi aplicado a todos os funcionários da Companhia, 7%; e o aumento da remuneração variável, em função da maior quantidade horas voadas pela nossa tripulação.

Na linha seguinte, do arrendamento, temos um destaque importante, que todos esforços feitos ao longo dos últimos anos levaram a Companhia, a partir de 2015, para uma situação em que ela não se via há muitos anos: pela primeira vez, só temos em nossa frota Boeings 737 NG.

Ao longo dos últimos anos, houve um esforço relevante da nossa equipe de frotas de retornar tanto os 737 clássicos ou mais antigos, da Webjet, como mesmo os 767 que herdamos da Varig em 2007.

Apenas para registrar, o último 767 saiu da nossa frota ao final de dezembro de 2014. Por isso, essa linha apresentou um decréscimo naquilo que diz respeito a ASK, ao custo por ASK, mesmo em um cenário onde o câmbio médio subiu 20%.



# Transcrição da Teleconferência

## Resultados do 1T15

### 13 de maio de 2015



Do ponto de vista comercial, um assunto já conhecido de vocês, houve uma redução de cerca de R\$30 milhões nas perdas com vendas; estamos falando do que chamamos de “fraude”, de novo trazendo a Companhia para um patamar bastante competitivo em relação à indústria. Já havíamos dado essa sinalização no ano passado, que voltaríamos aos patamares anteriores, e isso está se confirmando já no 1T, com eventual melhora ao longo do ano em termos percentuais.

Do ponto de vista da prestação de serviços, temos aqui um aumento que eu gostaria de explicar bem. Um ponto importante é a compra de passagens de congêneres. Desses R\$67 milhões que estamos trazendo aqui, 1/3 disso, cerca de R\$22 milhões, corresponde ao aumento de despesas pela compra de passagens, do nosso programa de fidelidade principalmente, nas nossas parceiras. Estamos falando aqui de TAP, Air France-KLM, Delta, uma vez que o Smiles vem aumentando a sua presença, e em especial na medida em que houve a entrada no ar, dos *code shares* e do *frequent flyers program* desses operadores.

Em manutenção, também temos uma comparação contra o ano passado onde houve um ajuste de redelivery a favor da Companhia, que não se repetiu neste trimestre.

E na linha de outros, também é uma informação que damos regularmente, damos *full disclosure* para o mercado, no 1T14 houve *sale and leaseback* de seis aeronaves, que proporcionaram um ganho, portanto uma redução dessa despesa, da ordem de R\$40 milhões. Como neste trimestre houve apenas uma aeronave, na comparação acaba aparecendo uma variação um pouco maior.

Passando para o slide 15, trazemos a o gráfico de pizza só para mostrar que, em função do combustível, tivemos uma redução de aproximadamente 5 p.p. naquelas despesas que fundamentalmente estão ligadas ao USD, onde hoje estamos falando de 50%.

E aí, de novo, voltando ao que eu havia falado sobre o combustível, no próximo trimestre o que enxergaremos é o combustível crescendo novamente como parte percentual do nosso custo, já que trabalharemos em patamares mais elevados que o corrente.

Na página 16, repetimos nossa tabela usual com relação à nossa concorrência, naquilo que diz respeito ao *CASK ex-fuel*, que é a conta onde temos a maior influência. Ela mostra mais uma vez que, mesmo com volatilidade, desvalorização ou valorização cambial, temos mantido a Companhia em um patamar bastante competitivo no que diz respeito aos nossos pares na região, e também algumas empresas com modelo de negócio um pouco diferente do nosso.

Na página 17, esse é o *chart* que explica bem o que aconteceu com o nosso resultado do período, ele mostra claramente a evolução do EBIT, de R\$154 milhões; as linhas de receitas e despesas financeiras com patamares já conhecidos e esperados. E expurgada a variação cambial que não tem efeito caixa, apresentariamos um resultado até positivo de cerca de R\$100 milhões.

O que nós faremos? Nós mudamos nossa estrutura de capital, não é novidade que estamos prontos para eventuais transações. No momento não tem nada, o mercado está fechado, mas é importante mostrar que estamos trabalhando nessa frente de balanço também.

Do ponto de vista de liquidez e amortização de dívida, que são os itens que aparecem nos slides seguintes, R\$2,4 bilhões, uma posição de liquidez elevada, comparativamente falando. Do ponto de vista de alavancagem, está claro que o câmbio nos afeta, e hoje a alavancagem é dada principalmente em função da desvalorização do Real, que afeta 75% das nossas dívidas, o que está na página 19.

# Transcrição da Teleconferência

## Resultados do 1T15

### 13 de maio de 2015



E na página 20 falamos um pouco sobre o que temos de cronograma de amortização daqui para frente. O destaque do ano é o término da amortização da dívida no Smiles, que serviu como fonte de financiamento para redução de capital no ano passado. Isso foi um compromisso do IPO, e nós cumprimos.

E quando olhamos para o que temos de vencimento entre 2015 e 2019, a média disso é de cerca de R\$400 milhões, o que a Companhia entende como um patamar bastante razoável naquilo que diz respeito à amortização e eventual refinanciamento.

Ou seja, temos trabalhado nessa dimensão de termos um fluxo de dívidas adequado, em função do cenário – como o Kakinoff chama, e nós internamente gostamos bastante – de um longo e rigoroso inverno que enfrentaremos.

O importante também, e que gostamos de destacar, e são os blocos laranjas deste slide 20, é que praticamente toda a nossa dívida de curto prazo está em Reais. Portanto, qualquer movimento de câmbio, como ocorreu recentemente, tem o seu impacto mitigado no que diz respeito à amortização de dívida em função desse perfil que temos.

Com isso, vou devolver a palavra para o Kakinoff, que falará um pouco das projeções para o ano e fará o encerramento. Kakinoff.

#### **Paulo Kakinoff:**

Obrigado, Edmar. Passando para o slide número 21, reforçamos o compromisso já afirmado de não ampliação da oferta no mercado doméstico para o ano. E com base no atual cenário, ainda que mantendo essa projeção, convém destacar que há até um viés de redução da oferta.

Por ora, ainda não confirmamos, uma vez que aguardamos o desenvolvimento desse cenário mercadológico ao longo das próximas semanas e meses, mas não há evidentemente qualquer possibilidade de ampliação da oferta. Volto a dizer, há possivelmente até um viés de redução.

A taxa de câmbio média encerrou o trimestre em R\$2,87, e embora tenha atingido picos de até R\$3,30 e encerrado a R\$3,21, a média até ontem estava em torno de R\$2,92, o que nos faz crer que o atual *range* apresentado em nosso *guidance*, de R\$2,95 a R\$3,15 para taxa de câmbio média do ano, continua um *range* completamente válido. E o querosene de aviação na taxa de R\$2,10 a R\$2,30.

A margem EBIT foi, no trimestre, de 6,1%, e mesmo estando acima do topo do nosso *guidance*, ainda precisa compor com os demais meses do ano, os quais, como eu disse, apresentam-se ainda mais desafiadores.

A mensagem final do slide 22, portanto, é que mantemos o nosso *guidance*, confiamos na entrega desses valores em função da disciplina de manutenção do curso estratégico da Companhia, o qual é composto majoritariamente pelo aprimoramento constante da malha no mercado doméstico.

Dando uma ideia da capacidade de flexibilizar o tamanho da Companhia ao longo dos meses, no ano passado, a Companhia operou nos meses de março e maio com um tamanho 34% menor que no mês de dezembro.

Considerando que a GOL é uma Companhia com 36% de participação de mercado, a Empresa consegue, ao longo do mesmo exercício, aumentar e diminuir de tamanho o equivalente a uma

# Transcrição da Teleconferência

## Resultados do 1T15

### 13 de maio de 2015



companhia aérea que estaria entre a terceira e quarta colocação no ranking de companhias áreas brasileiras.

Essa velocidade de redimensionamento da Companhia é um dos principais atrativos, uma das principais ferramentas da Empresa para lidar com essa sazonalidade e com a volatilidade do mercado atual.

Continuidade na expansão da malha no mercado internacional, com foco prioritário na América Latina e América Central; ampliação das receitas auxiliares, com cargas e novos produtos e serviços que serão apresentados ao longo das próximas semanas e até o final do 3T15; ganhos contínuos de eficiência e controle rigoroso do custo, apesar da pressão cambial.

Disciplina de capacidade; é intenção e objetivo da Companhia em continuar protagonizando esse movimento no setor. Melhorar a proposta de valor da Companhia na esteira dos produtos que foram lançados nos últimos dois anos; esse será o primeiro ano de frota completa padronizada e com a configuração GOL+ e o amadurecimento das nossas parcerias.

Também será esse o primeiro ano em que teremos, com a parceira da Air France-KLM, o mesmo efeito que já temos há três com a Delta, de vendas bidirecionais através do *two-way codeshare*.

E finalmente, a manutenção da liquidez em patamares e índices elevados completa a apresentação dos pilares estratégicos da Companhia.

Eu gostaria de agradecer, encerrando a apresentação, dando início à sessão de perguntas e respostas.

#### **Victor Mizusaki, Bradesco BBI:**

Bom dia. Eu tenho algumas perguntas, a primeira é só para confirmar uma questão sobre *yield* no 2T. Edmar, você mencionou que no 2T provavelmente veremos o *yield* em um patamar mais baixo do que no 1T. Fazendo uma conta rápida, estaríamos falando de uma queda de *yield* entre 15% e 20%. Está correta essa análise?

E duas outras perguntas, a primeira com relação à receita auxiliar, em que vimos um crescimento muito forte no 1T. Queria confirmar se o *rollout* do GOL+ Conforto foi no final do ano passado para 100% da malha, e então daria para considerarmos que esse novo patamar de receita auxiliar deve se manter ao longo do ano, mais de longo prazo.

E a segunda pergunta, com relação ao impacto do GDS, esse *target* de receita em USD entre 17% e 18% em 2016, essa melhora vis-à-vis o 1T, quanto disso vem de novos destinos internacionais versus a maturação do GDS?

#### **Edmar Lopes:**

Victor, eu vou responder a questão do *yield*. Nós não estamos antecipando nenhum número de *yield*, percentualmente falando. O ponto que eu comentei é que sim, o *yield* virá mais baixo, e pegando carona do que o Kakinoff falou, isso é exatamente o retrato da realidade.

No que diz respeito a preço, nós cruzamos o 1T para o 2T ainda em trajetória de queda. Do início do mês de abril até pouco dias agora no mês de maio, assistimos a *yields* menores que no 1T. Neste momento, estamos assistindo temporariamente, para deixar bem claro, a um estancamento, como o Kakinoff falou, dessa queda. Não quer dizer que subiu, quer dizer que parou de descer.



# Transcrição da Teleconferência Resultados do 1T15 13 de maio de 2015



Sobre o comportamento daqui para frente, dado o cenário brasileiro, fica difícil antecipar como irá se comportar pelo seguinte: lembre-se que o cliente corporativo compra com baixa antecedência, e ele responde por *yields* mais altos.

Nós ainda temos 40 dias para o trimestre terminar. Se houver alguma alteração no cenário, seja para melhor, seja para pior em relação ao que estamos assistindo hoje, isso certamente impactará o *yield*. Já sabemos que será mais baixo, mas é difícil dizer neste momento a modulação.

## **Paulo Kakinoff:**

Victor, ajudando no entendimento do mercado atual, o 2T é tradicionalmente o pior trimestre em termos de resultado para uma companhia aérea no Brasil. A base de comparação com o 2T14 não é ideal, uma vez que houve o evento da Copa do Mundo. Porém, quando pegamos a média dos 2Ts nos últimos anos, quase todos eles são de resultados negativos. E estamos falando de um cenário ainda mais adverso, evidentemente, do que é a média ruim do 2T, justamente em função do ambiente econômico que estamos vendo.

O sentimento dessa semana não deixa de ser algo motivador, à medida que interrompe uma sequência de quedas que veio de forma quase que linear desde agosto do ano passado, no que diz respeito à redução de *yield*, que se acelerou bastante neste ano, porém essa é a primeira semana em que vemos um estancamento. Não é possível dizer ainda que é um ponto de inflexão, pode ser, temos expectativa nesse sentido, mas é muito cedo para afirmar.

Em relação a receitas auxiliares, você está correto. Esse patamar é sustentável, justamente porque será o primeiro ano de configuração plena de GOL+, e o último avião foi convertido no final de novembro do ano passado. Então, esse efeito do GOL+ tende a se perpetuar ao longo do tempo.

E finalmente, em relação à construção das receitas em moeda estrangeira, nós não fazemos o *breakdown* de onde vem cada uma delas, por ser uma informação estrategicamente importante para a GOL de se manter o sigilo. Mas a confiança em alcançar esses percentuais é justamente porque estamos construindo esse número com três fontes distintas, cuja execução é desafiadora, mas não tão complexa do que seria apostarmos em uma só, exclusivamente.

A primeira delas, e mais importante, continua sendo a expansão da nossa própria malha internacional. A segunda são os acordos de *codeshare*, e volto a reforçar que este será o primeiro ano cheio de *codeshare two-way*, o qual foi implementado com a Air France somente no final do mês de novembro. Também deveremos ter esse feito.

E agora o GDS, que evidentemente tem uma participação relativamente marginal na construção desse número, com 1,5 p.p., mas contribui bastante para garantirmos o atingimento desse percentual desejado.

## **Victor Mizusaki:**

Está ótimo. Obrigado.

# Transcrição da Teleconferência

## Resultados do 1T15

### 13 de maio de 2015



#### **Márcio Prado, Goldman Sachs:**

Bom dia. Obrigado pelo *call*. Eu tenho uma pergunta sobre a questão da exposição cambial, para aumentar nosso entendimento, aproveitando o *call*. No *press release*, nas notas de resultado vocês mencionam que a posição de caixa mais hedge representaria cerca de 52% de proteção em relação à exposição cambial nos próximos três meses, e 24% nos próximos seis meses, isso para o 1T; e que para frente a proteção estaria em torno de 72%.

Queria entender se isso corresponde somente à dívida bancária, até para poder reconciliar com esse impacto não caixa, como vocês mencionaram, de cerca de R\$800 milhões que aconteceu no trimestre. Só para aumentar o entendimento dessa linha. Obrigado.

#### **Edmar Lopes:**

Márcio, obrigado pela pergunta. Ela nos dá oportunidade para esclarecer. Toda vez que falamos de hedge cambial, estamos falando basicamente de fluxo de caixa. Nós não falamos de proteção de balanço, até porque estaríamos falando de valores significativamente maiores. Esse é o primeiro aspecto.

Do ponto de vista de proteção, nós incluímos a posição de recursos que nós temos em USD para fazer essa cobertura que você está assistindo.

Então, número um, voltando, hedge é de fluxo de caixa; e número dois, estamos incluindo aí os recursos que detemos em moeda forte.

#### **Márcio Prado:**

Perfeito. Obrigado, Edmar.

#### **Felipe Vinagre, Credit Suisse:**

Bom dia. Eu gostaria de trazer a discussão para a parte de custos. Eu tenho dúvida sobre três linhas, a primeira sobre a parte de aluguel de aeronaves, que não seguiu a depreciação do Real. Vocês até explicaram no release que foi menor o nível médio de aeronaves operacionais, e vocês renegociaram alguns contratos com os lessores. Se pudesse dar um pouco mais de detalhes nisso.

Na parte de salários também houve um aumento expressivo, e vocês mencionaram algumas razões no release também, pelas rotas internacionais. Se puderem detalhar um pouco mais o porquê da subida dos custos com salários, custos trabalhistas.

E por último, na parte de outros custos, que veio em R\$173 milhões, essa é uma linha muito volátil, teve menos *sale and leaseback*. Queria saber, para os próximos trimestres, o que nós podemos esperar dessa linha. Obrigado.

#### **Edmar Lopes:**

Primeiro, com relação à linha de arrendamento de aeronaves, o que acontece é que estávamos no 1T14 com aeronaves em processo de devolução e, portanto, estávamos incorrendo em despesas de leasing, ainda que os aviões não estivessem voando.

# Transcrição da Teleconferência Resultados do 1T15 13 de maio de 2015



Nesse trimestre, o que aconteceu? Nós temos menos aeronaves em nosso portfólio, em nossa frota – sete, para dar o número exato –, portanto evitamos essa despesa quando comparado ao mesmo trimestre do ano passado.

A produção de ASK por aeronave aumentou, mas não foi um aumento significativo porque, como eu mencionei, essas aeronaves estavam paradas. Esse é o primeiro dado, e daí evitamos o efeito cambial na combinação do resultado.

O segundo ponto é a questão de pessoal, em que, como eu mencionei, está dito no release, houve o dissídio de 7%. Nós também voamos mais que no ano passado, e isso acaba impactando a remuneração variável da tripulação, que quando está em sobreaviso e em reserva tem um adicional. E também houve a questão de abertura de novas bases que vêm aumentando o nosso pessoal em aeroportos, ainda que o número de ASK venha se mantendo em patamares estáveis em relação aos últimos anos.

Por fim, a questão de periculosidade, que não havia no passado. Reconhecemos um pedaço disso a partir do ano passado, e doravante, a partir de agora, será para o ano todo.

Por último, a questão do outros, a linha é volátil, eu falei mais cedo no *call*. Estamos comparando um crédito da ordem de R\$41 milhões na linha de outros no ano passado, pelo *sale and leaseback* de seis aeronaves contra um somente neste trimestre.

Olhando daqui para frente, ainda temos alguns aviões para chegarem, e a decisão de fazer *sale and leaseback* ou outras formas de financiamento estava acontecendo mais próxima. Você tem que nos acompanhar, Felipe, e as notícias que daremos eventualmente sobre as transações para dizer se a linha ficará mais para um lado ou mais para outro, porque são decisões que são tomadas, como eu falei, na hora em que a aeronave está sendo entregue. É isso.

## **Felipe Vinagre:**

Está certo. Obrigado.

## **Renato Salomone, Itaú BBA:**

Bom dia. Vocês poderiam discutir um pouco sobre a indústria doméstica em geral? Como vocês enxergam o aumento ou o corte de capacidade para os próximos meses? O que vocês conseguem enxergar nos sistemas de reserva, se estão vendo a disciplina da indústria como um todo, sem citar nomes. Em geral, se estão enxergando uma disciplina no mercado.

## **Paulo Kakinoff:**

Renato, em geral, e evidentemente não estou falando da totalidade, mas é bastante significativo, estamos vendo, sim, olhando os inventários disponibilizados para vendas futuras, uma disciplina maior de capacidade em comparação com os mesmos períodos do ano passado.

E é evidente, com maior ou menor velocidade, que as empresas acabam entendendo que o fator mais importante para a recuperação dos resultados é justamente a adequação da oferta com a demanda, é mais básico dos fundamentos.

É um bom sinal quando olhamos para frente. Até onde nosso radar consegue detectar, vemos sim um movimento de maior disciplina se apresentando nos próximos períodos.

# Transcrição da Teleconferência Resultados do 1T15 13 de maio de 2015



## **Renato Salomone:**

Mas você poderia passar mais ou menos o que você está vendo? Se você está vendo o mercado com capacidade estável para os próximos seis meses, ou se chega a reduzir capacidade.

## **Paulo Kakinoff:**

Até onde nós conseguimos ver, é estável, mas esse cenário vai mudando semana a semana. No início do ano, se você me perguntasse, eu diria que ainda enxergávamos aumento de oferta ao longo dos meses.

Esse cenário vem sendo revisado a cada semana, uma vez que as empresas conseguem monitorar, justamente através do GDS, o sistema de distribuição, o que está sendo colocado à venda para os próximos períodos pelas empresas. E a cada semana isso vem se reduzindo, chegando a este momento onde a projeção é de mercado estável, mas há a possibilidade de continuar o movimento de redução, e aí sim entraríamos em uma redução consolidada do ano.

Não posso lhe passar absolutamente nada que ainda não enxerguemos, uma vez que estamos falando da indústria como um todo e não da GOL.

## **Renato Salomone:**

Perfeito. Obrigado.

## **Operadora:**

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

## **Paulo Kakinoff:**

Novamente, quero agradecer a todos pela atenção, e reforçar que continuamos à disposição para qualquer tipo de informação adicional que seja necessária. Tenham todos um bom dia. Obrigado.

## **Operadora:**

O *conference call* da GOL Linhas Aéreas Inteligentes está encerrado. 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”