

Operadora:

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente aos resultados do 2T16. Estão presentes hoje conosco os senhores: Paulo Kakinoff, Diretor Presidente; e Richard Lark, Diretor Vice-Presidente Financeiro e de RI.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da GOL Linhas Aéreas Inteligentes. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando 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. Considerações futuras não são garantias de desempenho, e envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores e analistas devem compreender que condições gerais, condições do setor e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da GOL Linhas Aéreas Inteligentes e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais condições futuras.

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

Paulo Kakinoff:

Bom dia a todos, e obrigado por se juntarem a nós por meio da teleconferência na sede corporativa da GOL, aqui no Aeroporto de Congonhas. Hoje, discutiremos os resultados da Empresa no 2T16. Por favor, passem para a página três da apresentação que foi enviada hoje.

Neste slide, temos dados relevantes sobre a atual estrutura de resultados da Companhia e dimensionamento do Grupo GOL, a empresa líder no setor aéreo brasileiro.

Com receita superior a R\$10 bilhões, atualmente segregados em três principais áreas de atuação – transportes de passageiros, transporte de cargas e fidelidade –, a GOL amplia sua relevância no setor aéreo nacional. A GOL também é a maior companhia aérea em termos de passageiros transportados e a maior companhia de baixo custo da América Latina, operando cerca de 850 voos diários, para 65 destinos, sendo 13 internacionais na América do Sul e no Caribe.

Vendemos passagens para mais de 40 países ao redor do mundo, e em combinação com nossos parceiros Air France, Delta e KLM, atingimos mais de 500 destinos oferecidos aos nossos clientes.

Com R\$4,4 bilhões em receita bruta de passageiros no 1S16, a GOL é a terceira maior vendedora de produtos e serviços na Internet brasileira.

A Gollog, nossa divisão de transporte de cargas, que atende mais de 3.000 municípios brasileiros e, por meio de parceiros, 90 destinos internacionais em 47 países, apresenta também neste 1S o seu maior resultado de toda a série histórica. O faturamento de R\$154 milhões, ou 3% de nossa receita total no período, representa a relevância do setor de cargas para a Companhia.

A Smiles é um dos maiores programas de fidelidade na América Latina, com mais de 11 milhões de membros, permitindo que nossos clientes acumulem milhas e resgatem passagens aéreas para mais de 700 localidades no mundo todo. A Smiles faturou R\$772 milhões no 1S16, novamente, um resultado recorde para a Empresa.

Como podemos ver na tabela, além desses segmentos, tivemos uma contribuição de R\$453 milhões advindos de outras receitas auxiliares, ou 9% do total no período, novamente o maior resultado dessa fonte de receita dentre todos os anos.

No acumulado do ano, nossa receita bruta total de Smiles, Gollog e outras receitas auxiliares foi de R\$1,4 bilhão, ou 27% do total.

Também nessa tabela, podemos ver que o lucro líquido consolidado no 1S16 foi de cerca de R\$1 bilhão, e o saldo de caixa total consolidado de R\$1,4 bilhão em 30 de junho de 2016. Mais à frente, o Richard Lark detalhará um pouco mais esse cenário de caixa.

Passando para o próximo slide, irei atualizá-los sobre o andamento da nossa reestruturação. Em meados de 2015, iniciamos ações específicas para rapidamente redimensionar, da forma correta, nossas operações, de modo a adequá-las à economia brasileira em contração e aos impactos negativos no setor aéreo, que foram causados pela desvalorização da moeda brasileira em um curto espaço de tempo. Tais ações foram proativamente projetadas para ajustar nossa capacidade e alavancagem ao novo ambiente.

Em maior, durante nossa teleconferência do 1T, fizemos uma atualização com relação ao andamento das iniciativas do plano de reestruturação até aquele momento. Reportamos que ao longo de 2015 concluímos novas iniciativas, que geraram R\$,8 bilhão em liquidez, principalmente a partir dos acionistas, ou com o apoio dos acionistas.

Ao longo de 2016, até o momento, a GOL: número um, celebrou um novo acordo com a sua parceira Boeing para reprogramar as entregas de aeronaves e receber o retorno de pré-pagamento de entrega de aviões; dois, obteve uma redução das ações da Smiles utilizadas como colateral para o empréstimo a prazo garantido pela Delta Airlines.

Três, recebemos a segunda parcela, totalizando R\$600 milhões, do nosso acordo com a Smiles de adiantamento para venda de passagens futuras, com saldo ainda remanescente de R\$400 milhões e previsão de recebimento no 4T16; quatro, concluímos também a oferta de troca de dívida não garantida em USD, onde alcançamos uma redução de US\$102 milhões, ou R\$327 milhões, gerando uma economia de juros anuais de cerca de R\$9,3 milhões de USD.

E, por fim, obtivemos o *waiver* de *covenants* dos debenturistas pelo não cumprimento de certas obrigações referentes ao 1S16, bem como a prorrogação do prazo de vencimento de R\$225 milhões que ocorreria em 2016 e 2017, e foi postergada para 2019. Na verdade, esse não cumprimento foi justamente a solicitação para a postergação, o que já foi negociado e aceito.

Ao longo de 2016, a GOL renegociou dez aeronaves em arrendamento financeiro, e foi bem-sucedida na redução do tamanho da frota, de 144 aeronaves no final do ano de 2015 para as 137 aeronaves atuais. Mais 15 aeronaves serão devolvidas até o final do ano, dimensionando corretamente nossa frota para um total de 122 aeronaves.

A dívida líquida ajustada da GOL teve uma redução significativa, de um pico de 11x EBITDAR ao final de 2015 para 8,3x em 30 de março de 2016, e 7,6x ao final do semestre. Temos mais trabalho a fazer, e no slide 14 iremos rever isso com um pouco mais de detalhes.

Também continuamos melhorando a alocação dos nossos talentos, e recentemente anunciamos algumas mudanças no Conselho de Administração e nos Executivos. O Richard deixou sua posição no Conselho para contribuir de forma mais decisiva com nossos esforços de criação de valor, o processo de recapitalização e o crescimento rentável da Companhia. O Edmar está trabalhando próximo a ele durante esse período de transição.

No slide número cinco, a redução da frota é fundamental para possibilitar a adequação da nossa oferta à demanda atual. A GOL tem impulsionado a racionalização da capacidade da indústria aérea brasileira. Embora a GOL tenha atuado como líder na redução da capacidade, ela não foi seguida por todos os seus competidores. Um deles, inclusive, aumentou sua capacidade durante a desaceleração do mercado, prejudicando o ajuste necessário.

No bloco à esquerda do slide, demonstramos a diminuição de 10,6% no número de assentos disponíveis da GOL no mercado doméstico desde janeiro de 2015. Isso representa uma redução de 2,3 p.p. a mais que o segundo competidor, e uma redução de 5,1 p.p. a mais que a média da indústria. A GOL continua, sim, a sua trajetória, iniciada lá em 2012, de liderar os movimentos de adequação da oferta ao tamanho do mercado que se apresenta.

Nossa redução de oferta permanecerá na segunda metade de 2016, tendo em vista que continuaremos ajustando nossa capacidade no intervalo de 15% a 18% do volume de decolagens.

Estamos totalmente comprometidos em redimensionar a GOL, fazendo o *rightsizing* necessário, e assim priorizando sua rentabilidade.

O RPK doméstico da GOL reduziu 8,4% no 1S16, 1,8 p.p. abaixo da redução da indústria em demanda. Vale destacar que, mesmo com essa redução, a Companhia teve um volume de receita similar ao 1S15, quando, evidentemente, nossa oferta era significativamente maior.

A taxa de ocupação total foi reduzida em 1,6 p.p., atingindo 75,2%. No mercado doméstico, a retração foi de 1,8 p.p., para 76,7%, e no mercado internacional a taxa de ocupação foi de 69%, uma evolução de 1,1 p.p. frente ao mesmo período de 2015.

Por favor, passemos agora para o próximo slide. No slide seis, destaco algumas de nossas outras conquistas no 2T16. Nossa nova malha aérea, lançada em 01 de maio, traz mais comodidade aos nossos clientes. No aeroporto doméstico de Congonhas, somos atualmente os líderes em número de destinos atendidos, com o total de 33, temos a maior disponibilidade de assentos para o Norte e Nordeste, e aprimoramos nossos horários para os principais mercados corporativos.

No Aeroporto Internacional de Guarulhos, principal aeroporto internacional do Brasil, a GOL tem a maior diversidade de destinos, sendo 32 nacionais e oito internacionais.

No Rio de Janeiro, segundo maior mercado brasileiro, temos atualmente a malha aérea mais abrangente para os passageiros domésticos e internacionais. Por meio de nossos parceiros Air France-KLM e Delta, a GOL oferece o maior número de destinos que partem do Rio de Janeiro. São oito internacionais e 25 domésticos. Nosso *hub* de conexões no Rio de Janeiro agora fornece as melhores opções, tanto para o Sul quanto para o Norte do País.

Passando para a parte central do slide, de acordo com a ABRACORP, a GOL manteve a liderança de vendas corporativas em número de passagens emitidas no 1S16, alcançando de fato um percentual recorde de participação nesse segmento.

Por fim, do lado direito, temos o prazer de compartilhar com vocês que, como reconhecimento dos nossos processos e nosso compromisso com os mais elevados padrões de qualidade, recebemos a certificação do FAA para realizar manutenções *heavy check*, ou C-Check, como é conhecida em nosso mercado, em nosso centro de manutenção de aeronaves, em Confins. Isso significa que poderemos realizar checagens para devolução de aeronaves arrendadas e serviços de manutenção para a frota, gerando importante economia de custos. No futuro, poderemos fornecer serviços de manutenção para outras companhias aéreas internacionais.

Passo agora a palavra ao Richard, que apresentará os resultados do 2T.

Richard Lark:

Obrigado, Kakinoff. Bom dia a todos. Nos próximos slide, revisarei os resultados do 2T16, destacando as principais características e elementos deste período. Por favor, passem para o slide número oito.

O macroambiente do 2T no Brasil foi dominado por altos níveis de risco e incerteza, tendo em vista que o mercado aguardava a redução da crise política atual e o Real valia 14,1% a menos em relação ao 2T15.

A demanda por transporte aéreo, medida por RPK, teve uma queda pelo 11º mês consecutivo, e a demanda de clientes corporativos se reduziu. Para lidar com a redução de demanda, o mercado doméstico reduziu a oferta em ASK em 8,4% durante o período.

Nem tudo foi negativo no macroambiente, tendo em vista que o combustível de aviação em Reais atingiu o seu nível mais baixo em cinco anos, beneficiado pela redução de 17,3% em relação ao 2T15.

No 2T16, houve uma redução de capacidade das operações da GOL em 9,3%, para 10,8 bilhões de ASK, alcançando uma taxa de ocupação de 75,2%, e aumentando a receita de passageiros por assento-quilômetro, ou PRASK, em 6,9%, possibilitando uma melhora do RASK total em 8,1% no trimestre.

A redução de 21% no volume de decolagens, e a redução de 21% no número de assentos disponíveis, foram possibilitadas pelo redimensionamento da frota, sobre o qual o Kakinoff discorreu na primeira parte de nossa apresentação.

A queda de 11,7 p.p. em assentos disponíveis, acima da redução do ASK, deve-se principalmente ao aumento de etapa média de voo, que faz parte da nova malha aérea implementada em 01 de maio de 2016.

O foco constante na melhoria da gestão das receitas ajudou a impulsionar o aumento do *yield* em 9,2% com relação ao 2T15. No período de seis meses, encerrado em 30 de junho de 2016, o *yield* aumentou em 13,8%, e o PRASK teve um aumento de 12,3%.

Em R\$0,21, o custo total operacional por assento-quilômetro, o CASK, subiu 4,7% em relação ao mesmo trimestre de 2015. O CASK excluindo combustível aumentou 18% no trimestre, em comparação ao trimestre anterior. Apesar do aumento dos custos operacionais por assento-quilômetro, o aumento no RASK possibilitou uma redução das perdas em nossas operações aéreas para 1 ponto seis centavos de real, o que representa uma melhoria de 24% em relação ao mesmo período do ano passado.

Por favor, passem agora para o slide número nove. Como mencionado, o CASK consolidado ex-combustível foi de R\$0,155, um aumento de 18% na comparação com o mesmo trimestre do ano passado. O aumento no CASK foi impulsionado principalmente por: primeiro, um aumento de R\$0,006, ou 29,3% nas despesas com arrendamento de aeronaves por ASK, impulsionado pela desvalorização de 14,1% do Real e pelo aumento do número de aeronaves em arrendamento operacional, passando de 97 aeronaves no 2T15 para 102 aeronaves no 2T16.

Segundo, pelo aumento de R\$0,05, ou 25,4% nas despesas com prestação de serviços, isto relacionado ao crescimento dos produtos Smiles e passagens adquiridas das companhias aéreas similares, o que irá gerar receita futura para a GOL. Ao aumento de R\$0,04, ou 36,9% nas despesas com manutenção devido à desvalorização do Real, e ao maior número de motores reparados durante o trimestre.

Quarto, ao aumento de R\$0,02, ou 7,1% nas despesas com pessoal, devido a um ajuste de 11% nos salários, resultado do acordo coletivo da categoria.

O preço do combustível no trimestre foi de R\$1,83 por litro, o que representa uma queda de 17,3% em relação ao 2T15, e o menor nível desde o 1T11. A redução foi significativamente menor que o preço de querosene internacional, levando em consideração que os preços de combustível de aviação no Brasil são indexados ao USD.

Vale a pena destacar que, como resultado das iniciativas para melhorar a eficiência de nossas operações, reduzimos em 10% o consumo de combustível por RPK na comparação entre os últimos 12 meses findos no 2T16 e os últimos 12 meses findos no 2T13.

Em relação às receitas Smiles e receitas auxiliares, por favor, passem ao slide número dez. A subsidiária Smiles encerrou o 2T16 com uma receita bruta de R\$349,8 milhões, um aumento de 27% em relação ao 2T15. O lucro operacional foi de R\$128,1 milhões, representando uma margem operacional de 36,6%, 2,9 p.p. maior que no mesmo período de 2015. O lucro líquido no período foi de R\$123,6 milhões, representando uma margem líquida de 35,3%.

Os resultados do trimestre refletem 10,2 bilhões de milhas resgatadas, um aumento de 7,9% em relação ao 2T15, 11,6 bilhões de milhas acumuladas, excluindo a GOL, um aumento de 3,6% em relação ao 2T15, e R\$316 milhões de faturamento, excluindo a GOL, um aumento de 10,3% em relação ao 2T15.

No 2T16, a receita líquida de carga foi de R\$59 milhões, e outras receitas foram de R\$239 milhões. As receitas de carga tiveram aumento de 2,1% no semestre e foram de R\$330 milhões, mantendo-se estáveis nos últimos 12 meses, mesmo levando em consideração uma redução de ASK. Nos últimos meses, a GOL iniciou as operações de carga em um novo terminal, em Manaus.

Hoje, 100% da nossa frota tem assentos GOL+ Conforto, que estão produzindo receitas adicionais. E recentemente, a GOL ultrapassou a marca de 20.000 produtos vendidos a bordo por dia.

Passando para o slide número 11, mostramos as comparações de períodos para os itens resumidos da demonstração de resultados. A receita líquida no trimestre teve uma redução de R\$42,3 milhões, para R\$2,09 bilhões, principalmente devido à redução de 14% da disponibilidade de assentos.

A receita líquida total teve aumento de R\$165,6 milhões no 1S16 em comparação ao mesmo período de 2015. As receitas no acumulado do ano chegaram a R\$4,8 bilhões, o que representa uma evolução de 3,6% quando comparado ao 1S15.

O lucro operacional recorrente do 2T16 apresentou perda de R\$171,4 milhões, uma evolução de 31,7% em relação ao 2T15. O lucro operacional, o EBIT do 1S16 atingiu R\$265,8 milhões, representando uma margem de 5,5%, e uma evolução de 7,6 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.

No trimestre encerrado agora, a GOL reconheceu R\$21,8 milhões em custos relacionados à devolução de aeronaves e arrendamento financeiro. O prejuízo operacional antes de juros e impostos, excluindo esses R\$21,8 milhões de itens não-recorrentes, foi de R\$149,6 milhões, o que representa uma margem negativa de 7,2%, e um aumento de 5,1 p.p. versus o mesmo período do ano anterior.

A margem EBIT recorrente no ano acumulado foi de 1,6%, contra -2,5% no 1S15. No 2T16, o EBITDAR recorrente foi de R\$247 milhões, o que apresenta uma margem EBITDAR de 11,8%.

Em relação à geração de fluxo de caixa proveniente das operações antes dos fluxos financeiros, a GOL gerou aproximadamente R\$466 milhões de fluxo de caixa no trimestre, excluindo o aumento de R\$307 milhões em contas a receber e a liberação de R\$374 milhões em caixa restrito.

Vocês podem encontrar os números referentes ao fluxo de caixa nas demonstrações financeiras.

Passando agora para o slide número 12, os resultados do 2T foram positivamente impactados por uma variação líquida de R\$779 milhões do câmbio, devido à valorização do Real sobre o USD no trimestre. A variação cambial foi o fator-chave que determinou o lucro líquido de R\$309,5 milhões no trimestre. A variação cambial acumulada no ano foi de R\$1,4 bilhão, levando a um lucro líquido de R\$1,1 bilhão no semestre.

Passando agora para o slide número 13, a dívida total proforma pós *exchange offer* teve uma redução de aproximadamente R\$1,2 bilhão durante o 2T. A oferta de troca de títulos sem garantia em USD gerou uma redução de US\$102 milhões, representando R\$327 milhões, dos quais US\$28 milhões, ou R\$90 milhões, foi o benefício gerado para 2017.

A dívida também foi reduzida em R\$248 milhões por amortizações de passivos bancários e arrendamentos financeiros, e outros R\$667 milhões em variação cambial da dívida em moeda estrangeira. Além disso, R\$225 milhões de debêntures foram reestruturados, passando parcelas de 2016 e 2017, alongando para 2019.

Do lado esquerdo da página, podemos ver que o saldo de caixa consolidado, de R\$1,4 bilhão, é composto por: R\$595 milhões de caixa livre, R\$409 milhões em caixa da nossa subsidiária Smiles, e R\$361 milhões de caixa restrito.

Adicionalmente ao saldo de caixa, a GOL fechou o trimestre com R\$763 milhões em contas a receber, o que é um aumento de R\$300 milhões quando comparado a dezembro de 2015. Somando

esse montante ao saldo de caixa de R\$1,4 bilhão, a GOL finalizou o trimestre com aproximadamente R\$2,2 bilhões de liquidez total.

No slide 14, apresentamos os resultados do 2T com a comparação das estatísticas de alavancagem dos últimos quatro trimestres. A dívida total da GOL em Reais diminui em R\$1,3 bilhão em relação a dezembro de 2015.

Quando todas as iniciativas do plano de reestruturação forem completadas, a redução total da dívida pode chegar a aproximadamente R\$3,8 bilhões, sendo principalmente composta pelo seguinte: R\$327 milhões da redução da dívida em USD dos títulos da dívida sem garantias em USD; R\$1,2 bilhão de devolução de aeronaves em arrendamento operacional; R\$600 milhões em redução de aeronaves em arrendamento financeiro; R\$400 milhões da devolução de arrendamentos financeiros e pagamento de dívida bancária; R\$1,3 bilhão do efeito de taxa de câmbio prevista sobre as obrigações de dívida denominadas em USD.

As estimativas indicam que, para os próximos 12 a 24 meses, a alavancagem ajustada estará entre 6x e 6,5x.

Agora passarei a apresentação de volta ao Kakinoff, que falará sobre as projeções.

Paulo Kakinoff:

Obrigado, Richard. No slide 16, quero reforçar a projeção de capacidade para o ano de 2016, que inclui uma redução total da oferta entre 5% e 8%, e do volume de assentos e decolagens entre 15% e 18%.

Embora ainda tenhamos um alto nível de incerteza com relação ao tempo necessário para resolver as atuais crises política e econômica, retomamos a projeção para o lucro operacional. Esperamos uma margem positiva entre 4% a 6% para o ano de 2016.

Essa projeção considera uma taxa de câmbio média do Real para o USD entre R\$3,50 e R\$3,90 no ano, e preços médios de combustível de aviação brasileiro entre R\$1,90 e R\$2,30.

A partir de agora passo para perguntas e respostas. Obrigado.

Mario Bernardes Júnior, Banco do Brasil:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho uma pergunta em relação ao seu nível de alavancagem. Pelo que entendi, vocês têm um *target* de 12 a 24 meses para ficar entre 6x e 6,5x. Gostaria de saber se isso seria o que vocês acham o ideal, e seria possível, inclusive, chegar antes desse prazo. Essa é minha primeira pergunta. Obrigado.

Paulo Kakinoff:

Mario, bom dia. Obrigado pela pergunta. De fato, consideramos níveis ideias até abaixo desse percentual de alavancagem. É muito difícil, para não dizer impossível, responder se seria possível reduzir a alavancagem antes desse período, porque isso está diretamente relacionado à variação cambial.

Evidentemente, trabalhamos diuturnamente, na forma literal, para entender as oportunidades que temos, ou até sermos novamente criativos, como fomos nessa questão do *offer*, no sentido de reduzir essa alavancagem no menor espaço de tempo possível, para patamares abaixo dessa projeção que fizemos.

Mario Bernardes Júnior:

Mas vocês não preveem uma nova troca, alguma coisa nesse sentido?

Paulo Kakinoff:

Pois é, quando eu falo de utilizarmos a oportunidade e sermos criativos, não descarto absolutamente nada, mas não temos nenhum plano, nada no horizonte de concreto nesse sentido.

Mario Bernardes Júnior:

Obrigado. Eu tenho mais uma pergunta: vocês considerariam fazer uma nova revisão de oferta de ASK ao longo deste semestre? Vocês mantiveram, e não sei se seria o caso de fazer uma nova revisão.

Paulo Kakinoff:

No momento, não vejo esse cenário.

Mario Bernardes Júnior:

OK. Obrigado.

Sara Delfim, Bank of America/Merrill Lynch:

Bom dia a todos. Obrigada pelo espaço para perguntas. Uma primeira coisa, ao Richard: seja bem-vindo de volta.

Na verdade, eu não tenho bem uma pergunta. Eu gostaria de um pouco de ajuda do Kakinoff para entender: fizemos algumas contas, e claro que não temos acesso a todos os números, pode ser uma conta com algum desvio, mas chegamos à conclusão de que o *yield* no mercado doméstico poderia ter crescido na casa de 4% no trimestre, então com o RASK no mercado doméstico crescendo menos de 2%. Queria entender se vocês concordam com essa leitura, se perdemos alguma coisa na fórmula e de fato o mercado doméstico foi melhor do que estamos vendo com esses números,

portanto a melhora de *yield* e de RASK veio menos do mercado internacional do que inicialmente poderíamos pensar. Gostaria de entender de vocês como devemos interpretar o mercado doméstico. Obrigada.

Paulo Kakinoff:

Sara, bom dia. Em primeiro lugar, começo me desculpando pelo fato de ser realmente impossível para vocês fazerem um cálculo preciso na relação do RASK doméstico com o RASK internacional pela maneira como esse dado é apresentado, e nos é uma informação muito sensível; não dar o *disclosure* para o mercado dessa divisão entre doméstico e internacional é muito sensível.

Mas o que posso lhe dizer é o seguinte: em relação ao que temos de visibilidade do que foi o crescimento do RASK do mercado, posso afirmar que o crescimento do RASK doméstico da GOL, e também do *yield*, ficou bem acima do que vimos ser o comportamento da competição.

Isso acontece pelo seguinte: o dado consolidado que você tem é o do volume de vendas no ponto de venda internacional. O que você não tem aberto e que não permite o cálculo é o quanto é vendido no mercado no ponto de venda internacional para voo doméstico.

Apenas em caráter ilustrativo, o passageiro que chega de Buenos Aires em Guarulhos, um percentual muito alto conecta para outros mercados domésticos no Brasil voando GOL, e evidentemente que esse é um *yield* de mercado doméstico.

Então, a resposta objetiva é o contrário. O crescimento no mercado internacional de *yield* e de RASK é bem menor do que você está assumindo, e o do mercado doméstico é muito superior, é significativamente mais alto. E, volto a dizer, até onde temos visibilidade, é acima do que houve de recuperação de *yield* e de PRASK do mercado.

Sara Delfim:

Então, olhar para um RASK no mercado doméstico crescendo entre 5% e 6% parece razoável?

Paulo Kakinoff:

De forma conservadora, é razoável.

Sara Delfim:

Está ótimo. Obrigada.

Victor Mizusaki, Bradesco:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. Primeiro, analisando o *guidance* para margem EBIT, para a Empresa reportar um EBIT em 2016 na banda de baixo, entre 4% e 5%, teríamos de considerar que

o cenário piore para o 2S. Vocês podem falar qual é a preocupação nesse cenário, e qual é a probabilidade que vocês atribuem de isso acontecer?

Paulo Kakinoff:

Victor, bom dia. Você tem acompanhado nos últimos anos a nossa forma de construir os *guidances*, e de fato procuraremos ser muito pragmáticos e realistas, daí a faixa entre 4% e 6%.

Qualquer combinação de preço de combustível e de USD que você pegue pode dar uma variação grande nessa faixa, não necessariamente correlacionada à demanda, que é um terceiro fator, e no atual momento, no atual cenário econômico do Brasil, é um dos que mais nos preocupa. Ao longo do ano, estamos projetando uma redução da demanda na casa de 10%.

Quando falamos, por exemplo, da redução da oferta em ASK, esse não é o melhor número, o melhor indicador para entender o quanto o setor está sendo impactado em demanda. Se observarmos nossa redução de assentos e de decolagem, que essa sim guarda uma correlação direta com o número de pessoas que estão voando no momento, temos uma boa dimensão do impacto que a recessão econômica tem trazido ao setor.

A combinação das três variáveis – combustível, volatilidade de câmbio, que ainda continua alta, mesmo em um momento favorável ao setor, é uma volatilidade grande, e demanda – nos dá essa faixa de 4% a 6% como uma faixa realista.

Dentro dessa faixa, é difícil sendo mais assertivos dizendo que o 2S será melhor ou pior que o 1S. O que quisemos aqui foi, de fato, passar um *guidance* o qual acreditamos de verdade que esteja totalmente inserido dentro do campo de possibilidades realistas que enxergamos neste momento.

O Richard complementarará em relação à questão da sensibilidade das faixas. Por favor, Richard.

Richard Lark:

Victor, como foi falado, a GOL acabou de fazer uma reestruturação de frota inédita, com uma redução de mais de 20% no total da frota. Dessas 22 aeronaves que estão saindo da frota, a maior parte em leasing operacional, uma parte em leasing financeiro, ainda tem 15 que não saíram, elas têm de sair no 2S, até o final do ano. E esses efeitos ainda trazem despesas.

Então, há uma variável relacionada a saída dessas aeronaves, que segue um fluxo contratual combinado, mas não temos 100% de certeza de exatamente em qual trimestre sairão. Pode ser que algumas aeronaves do 3T fiquem para o 4T, e algumas do 4T fiquem para o 1T17.

Uma das variáveis operacionais do ano é essa, e por isso estamos nessa faixa, e estamos operando de forma que reflita potenciais atrasos na devolução dessas aeronaves, ainda carregando despesa no semestre.

Sobre a posição do câmbio e de petróleo, sim, mesmo com a queda de petróleo e com a queda do USD, ainda estamos com volatilidades muito altas, e isso está considerado dentro do *guidance*. Não estou dando *guidance* de câmbio e petróleo, estamos apenas dando a vocês uma ideia de como estamos enxergando essas variáveis na formulação desse *guidance*. Mas fiquem à vontade para usar suas próprias premissas de câmbio e *guidance*.

Obviamente, os resultados da GOL são altamente impactados pelo câmbio e pelo petróleo, e os dois não exatamente estão correlacionados. Então, tem um componente dentro do nosso *guidance* que está refletindo essa alta volatilidade e a incerteza sobre cenários, tanto de câmbio como de petróleo.

Então, sim, estamos sendo muito cautelosos com referência a esses temas, tanto do lado externo, USD e petróleo, como essa variável que não pode não ser apreciada, que é a redução muito grande da frota, uma coisa que também gerará muitas vantagens competitivas para a GOL, mas ainda está em fase final de execução.

Paulo Kakinoff:

Complementando, essa fase final de execução, na perspectiva que o Richard colocou agora, está relacionada aos custos inerentes da manutenção da aeronave na frota. Do ponto de vista da redução a oferta, ainda que a aeronave fisicamente não saia da Companhia, ela será 'groundeada', como falamos. Ou seja, o *guidance* de redução da oferta não corre risco.

Victor Mizusaki:

Está ótimo. E só uma última pergunta, é mais um *follow-up*: Richard, você mencionou a expectativa de reduzir a dívida em mais ou menos R\$3,8 bilhões. Isso é data base 2015 ou 2T16?

Paulo Kakinoff:

Desculpe, a ligação ficou um pouco ruim. A pergunta do Victor é: a expectativa de redução de R\$3,8 bilhões é em relação a qual data base?

Richard Lark:

É comparado ao final do ano passado, a 2015.

Victor Mizusaki:

Está ótimo. Obrigado.

Rogério Araújo, UBS:

Bom dia. Na verdade, eu tenho duas perguntas, a primeira delas com relação ao *yield*. Olhando para os *bookings* da Companhia hoje, como estão enxergando o *yield* na segunda metade do ano? Se

deve haver uma alta versus o que vimos no 2T. Obviamente, é sazonalmente ajustado, já que o 2T é o pior do ano, mas como vocês estão vendo, em termos sazonais ajustados, uma melhora ou piora de *yield* no 2S16, e em qual magnitude estão esperando essa variação de *yield* para o 2S? Essa é minha primeira pergunta. Obrigado pela oportunidade.

Paulo Kakinoff:

Rogério, eu que agradeço. Bom dia. Lamento a resposta concisa, mas, infelizmente, não podemos dar *guidance* de *yield*. Uma resposta objetiva em relação a isso, uma projeção do 2S se constituiria em uma *guidance* de *yield*, o que não é possível.

A melhor resposta que posso lhe oferecer agora é olhando no retrovisor. Historicamente, a sazonalidade do 2S nos traz receitas e *yields* maiores, mas precisamos aguardar esse semestre para ver se a história se repetirá.

Rogério Araújo:

OK. Se imaginarmos um *yield* constante para frente, e o câmbio também continuando nesses níveis, vemos uma margem EBIT da GOL bem acima da banda de cima do seu *guidance*. Isso é possível? Na sua conta, se o *yield* continuar constante, sazonalmente ajustado, e se virmos esse câmbio continuar no patamar atual, vocês podem entregar uma margem acima do *high* do *band* que vocês divulgaram?

Paulo Kakinoff:

Rogério, como a pergunta veio com a palavra “possível”, a resposta é que não posso dizer que não é possível. Mas no 2S também incorrem outros fatores, como, por exemplo, o custo de manutenção que temos alocado nesse período. Por ora, eu gostaria de confirmar apenas o *guidance* que demos, de 4% a 6%. Espero que você possa compreender.

Rogério Araújo:

Claro. Se eu puder fazer apenas mais um *follow-up* nessa parte de manutenção, por favor, qual vocês imaginam que seja o impacto desse recebimento da certificação do FAA nos custos de manutenção nos próximos trimestres? Tem como ter alguma noção de *timing* de redução da despesa? O que vocês calcularam internamente que poderíamos usar aqui?

Paulo Kakinoff:

No momento, ainda não podemos dimensionar isso, tampouco divulgar essas informações de forma antecipada. Oportunamente o faremos.

Rogério Araújo:

OK. Muito obrigado.

Eduardo Salles, Citibank:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Voltando ao assunto do EBITDA, a projeção para 2016, eu gostaria de saber se poderiam nos falar qual seria o *range* desse número, excluindo fatores não-recorrentes.

Richard Lark:

O não-recorrente foi de R\$22 milhões.

Eduardo Salles:

Excluindo tanto do 1T como desse 2T agora, para o ano inteiro.

Richard Lark:

No 1T foi de R\$212 milhões, então R\$212 milhões menos R\$21 milhões, aproximadamente R\$190 milhões positivos, dos efeitos relacionados com a reestruturação de frota. Até agora, é um valor positivo no semestre de aproximadamente R\$190 milhões.

Paulo Kakinoff:

Para ficar bem claro, estamos falando de EBIT.

Victor Mizusaki, Bradesco:

Só um *follow-up* com relação ao *guidance*: nesse número ainda não há nada relacionado a uma possível redução do ICMS no QAV, correto?

Paulo Kakinoff:

Correto, Victor.

Victor Mizusaki:

OK. E qual é a sua expectativa com relação à votação? Se dá para considerar que existe uma grande chance de isso ser aprovado, ou ainda é muito cedo para ter uma leitura com relação a isso.

Paulo Kakinoff:

Victor, no momento, é muito difícil até mesmo para nós termos uma avaliação do cenário e das possibilidades de aprovação. Decidimos simplesmente não incorporar ao modelo.

Victor Mizusaki:

Está ótimo. Obrigado.

Operadora:

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

Paulo Kakinoff:

Fazendo referência ao último slide da nossa apresentação, o slide 18, essa é uma boa oportunidade para reafirmar nossa confiança de que as iniciativas em andamento resultarão nas economias de fluxo de caixa e redução de dívida necessárias, e conseqüentemente em uma capitalização mais forte.

Nosso time de águias está trabalhando duro para melhorar ainda mais nossas operações, nossa malha, destacando que alcançamos também no último trimestre a liderança em pontualidade no mercado, completando o terceiro ano consecutivo nessa posição.

É parte dos valores da Companhia a busca incansável e incessante pela máxima eficiência e o mais baixo custo, e nosso compromisso se mantém e se renova com esses resultados.

Concluo a apresentação de hoje agradecendo a todos vocês, e reforçando que continuamos à disposição ao longo do dia para qualquer dúvida adicional. Tenham todos um bom dia, e muito obrigado.

Operadora:

A teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”