

Operadora:

Bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes para divulgação dos resultados do 3T16. A apresentação de hoje será feita pelo Sr. Paulo Kakinoff, Diretor-Presidente, e pelo Sr. Richard Lark, Diretor Vice-Presidente Financeiro.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação. Após as colocações da GOL, haverá uma sessão de perguntas e respostas, 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, via *webcast*, que pode ser acessado no endereço www.voegol.com.br/ri, onde se encontra disponível a apresentação. 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 através do *webcast* poderão enviar suas perguntas em nosso site, e as mesmas serão respondidas pela equipe de Relações com os Investidores após o término da teleconferência.

Antes se 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, que dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Os investidores e analistas devem levar em conta que essas condições estão relacionadas às condições macroeconômicas, ao segmento e a outros fatores que podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressos nas respectivas declarações prospectivas.

Agora passo a palavra para o Sr. Paulo Kakinoff, que fará algumas observações iniciais. Por favor, senhor, fique à vontade.

Paulo Kakinoff:

Obrigado. Bom dia a todos, e obrigado também por participarem da nossa apresentação de resultados do 3T16.

A foto da capa dessa apresentação foi tirada no novo *lounge* da GOL. Quero convidar todos vocês a visitarem o espaço, que está localizado no Terminal 2 do Aeroporto de Guarulhos, aqui em São Paulo.

O Richard apresentará os resultados do trimestre, mas, antes disso, eu gostaria de repassar alguns destaques. Por favor, passem para a página dois do nosso material. Anunciamos hoje que tivemos um bom desempenho no 3T, devido à menor capacidade do setor aéreo, à valorização da moeda brasileira e a economias de combustível.

As principais conquistas do 3T incluem o crescimento de 10% no tráfego sobre o 2T16, para 8 milhões de bilhetes comercializados nesse último período; um aumento de 1,2 p.p. na taxa de ocupação, que atingiu o patamar de 80%; e um aumento também na tarifa média, de 16% na

comparação anual e 6% quando comparado ao 2T16. Houve também a redução de 6,4% no custo unitário, e, excluindo combustível, a redução foi de 3,1%.

Tivemos uma sólida receita, que chegou a R\$2,4 bilhões, com uma redução de 6,7% na capacidade. Além disso, nosso crescimento da receita unitária, apesar de modesto, foi líder da indústria, atingindo 3,3%, de acordo com as nossas expectativas. As receitas auxiliares estão chegando perto de 13% das receitas globais.

A GOL obteve uma expansão na margem operacional no 3T, registrando uma margem de 9,7%, acompanhada por um resultado operacional, EBIT, de R\$232 milhões, devido à racionalização da capacidade, que reduziu o número de assentos disponíveis para vendas em 20%, levando a um aumento de 1,5% no *yield*. Já o controle rigoroso dos custos nos levou a uma redução de 12,6%.

O lucro do 3T16 alcançou R\$66 milhões. Geramos um fluxo de caixa líquido, antes das atividades de financiamento, de R\$390 milhões no trimestre. Encerramos o período com pouco mais de R\$1,8 bilhão em liquidez total, representada pelos nossos recursos em caixa e a receber.

Concluimos o nosso serviço para os Jogos de Verão realizados no Rio de Janeiro em agosto e setembro com sucesso absoluto. Ao todo, transportamos mais de 7.200 atletas, sendo 5.604 passageiros com necessidades de assistência especial e 49 delegações. O lançamento da rampa de acessibilidade, as melhorias em nossos processos e procedimentos e a excelência do nosso serviço, bem como o alto nível de segurança das nossas operações, representam algumas medalhas que ganhamos nos Jogos Olímpicos e que usaremos com grande orgulho.

Durante o 4T16, devolveremos as 13 aeronaves restantes em nosso plano de redução da frota. Portanto, ao fim do ano teremos 122 aeronaves ao todo. No 4T, deveremos ter uma redução de 17% em nossa disponibilidade de assentos, em linha com o que havia sido anunciado anteriormente, totalizando para o ano uma projeção de redução de cerca de também 17%.

Em termos de perspectivas para o futuro, creio que este é um momento em que devemos nos manter cautelosos. O sucesso dos nossos esforços está gerando reservas antecipadas, uma maior taxa de ocupação e melhorias no *yield*.

Olhando para as férias de fim de ano, ainda estamos observando uma tendência de melhoria na tarifa das passagens aéreas em novembro, dezembro e janeiro, com as emissões já realizadas e considerando as tendências gerais de receita do setor que estamos monitorando. Porém, ainda é muito cedo para dizer se conseguiremos manter a evolução do *yield* nos próximos períodos.

Um sinal encorajador é o aumento no *yield* como resultado da redução da nossa capacidade. Levando em consideração que diminuimos nossa capacidade doméstica em 4,3%, isso parece ser um bom sinal das perspectivas de receita unitária.

O mercado doméstico teve um crescimento de assentos por quilômetro acima do PIB, e vimos aumentos significativos e competitivos da capacidade nos mercados em que atuamos. É esse aumento que é responsável pela diluição das receitas nas rotas onde estamos presentes.

Tendo em vista que os preços futuros mostraram uma suavização nas últimas semanas, prevemos que este 4T será praticamente estável em comparação com o 4T15; de um lado positivo, considerando-se que teremos uma oferta muito menor do que tivemos no 4T15, e de outro preocupante, à medida que ainda não vemos o mercado todo agindo com a necessidade de disciplina de capacidade.

Pre vemos também que os custos devem mostrar uma queda de 7% em 2016. Esse é um desempenho bem impressionante, principalmente se considerarmos a redução da capacidade, como mencionei agora há pouco.

Como resultado, estamos esperando margens e lucros melhores para o 4T, com fluxos de caixa também melhores, mas precisamos considerar essa tendência de suavização em nossos planos para o futuro.

Portanto, pelo menos por enquanto, nossos planos para o 4T16 permanecem os mesmos, e continuaremos analisando e avaliando nosso plano de 2017 com cautela.

Precisamos adverti-los de que essa projeção depende muito do resultado final com relação aos preços das passagens e dos *yields* do 4T, onde manteremos uma atuação ativa. Estamos nos preparando para um aumento dos custos em 2017, devido ao aumento nos preços do combustível para aviação e na média de salários.

Nosso objetivo é evitar a tendência de queda das receitas unitárias no ano e alcançar uma comparação positiva entre a receita unitária de 2016 e a de 2017. Confiaremos na gestão eficaz das receitas e nas técnicas de planejamento de rotas para alcançar este objetivo, e confiaremos muito na modernização da nossa frota como forma de nos ajudar a mitigar as pressões relacionadas ao custo unitário.

Nossa expectativa para 2017 é de que veremos melhorias nos lucros, no fluxo de caixa e nos retornos, mesmo com o cenário competitivo que mencionamos também há pouco.

Nossas prioridades para o balanço deste ano e do próximo permanecem as mesmas. Continuaremos nos concentrando nos elementos básicos, com uma operação confiável, um serviço excepcional para os nossos clientes, e com bons resultados para os nossos colaboradores e acionistas.

Eu gostaria de agradecer aqui a todas as organizações e ao nosso time de Águias que desempenharam um papel essencial para que pudéssemos superar esse período de rápidas mudanças econômicas e concluirmos com êxito nosso plano de reestruturação.

Estamos certos de que vamos emergir desse processo complexo e árduo ainda mais fortes, mais confiantes e totalmente preparados para o novo ciclo da economia brasileira.

Passem para o slide número três, por favor. A GOL tem as melhores tarifas e os custos mais baixos entre todas as companhias aéreas no Brasil. Estamos em primeiro lugar com relação ao tráfego. Atendemos 24,5 milhões de clientes neste ano até o mês de setembro.

Estamos em primeiro lugar quando falamos em cobertura dos principais aeroportos no Brasil, com 52 bases. Lideramos nos aeroportos que, somados, atendem a 80% da produção do PIB nacional. Estamos em primeiro lugar quando falamos em atendimento ao cliente. Não apenas oferecemos o melhor preço para os nossos clientes, mas o melhor e mais pontual desempenho, e os menores índices de cancelamento e de bagagens extraviadas, como também oferecemos o mais sofisticado, abrangente e atraente programa de fidelização do mercado, o Smiles.

Como resultado disso, nossas reservas futuras e taxas de ocupação estão crescendo. Encomendamos 120 aeronaves, que farão com que seja possível atingirmos o número de 43 milhões de clientes até 2019, um aumento significativo sobre nossos 39 milhões de clientes do ano de 2015.

Essa encomenda de novas aeronaves visa manter a modernização da nossa frota e, ao longo do período de entrega, que será entre 2018 e 2025, termos acesso ao estado-da-arte da tecnologia em aviação comercial.

Estamos trabalhando nisso há muito tempo; há mais de 15 anos desenvolvendo e aprimorando os nossos processos para apresentarmos os resultados e as perspectivas que estamos anunciando hoje.

Indo para o slide número quatro, a GOL oferece a melhor experiência para o cliente no Brasil, e permanecemos como líderes neste trimestre.

Com o objetivo de assegurar uma melhor experimentação em voo para os nossos clientes, em agosto de 2016 lançamos o GOL Premium Lounge no Aeroporto Internacional de Guarulhos, em São Paulo. A nova sala VIP tem espaços modernos e diferenciados, que foram especialmente projetados para fornecer aos nossos clientes e aos clientes de nossos parceiros facilidade e conveniência em um patamar surpreendente até então.

Vamos inaugurar mais dois lounges até o 1S17, ambos no Aeroporto do Galeão, no Rio de Janeiro. Com isso, seremos a única companhia aérea brasileira com salas VIP para clientes domésticos nos dois principais aeroportos do Brasil, sendo um em Guarulhos e outro no Galeão, basicamente dois *hubs* importantes para conexão dos nossos clientes de toda a América do Sul.

No dia 4 de outubro, realizamos o primeiro voo comercial na América do Sul com Internet a bordo, na rota Congonhas-Brasília-Congonhas. Toda a frota da Empresa será equipada com este serviço até outubro de 2018, o que representa hoje a mais avançada tecnologia de entretenimento a bordo disponível em todas as companhias aéreas do mundo. Também implementamos nosso novo site, agora no final de outubro.

O feedback dos clientes com relação a esses e a outros lançamentos para aprimorar a experiência e o relacionamento conosco tem sido muito positivo. Os clientes estão apreciando o *lounge*, o novo WiFi a bordo, e, além disso, eles têm achado ainda mais fácil encontrar nossos preços baixos oferecidos pela Companhia em nosso novo site.

Um dos principais elementos da nossa experiência do cliente permanece sendo nosso compromisso em fornecer os melhores preços, com a melhor pontualidade.

Expandimos nossos contratos de *codeshare* com a Copa Airlines e com a Aeromexico, além de iniciaremos uma nova parceria com a Emirates. Como resultado, os passageiros atendidos por essas companhias agora só precisam fazer o check-in e despachar as bagagens uma única vez ao longo de toda a trajetória da sua viagem, e poderão se beneficiar de uma extensa malha área, além de pontuarem, de acumularem milhas e resgatarem na combinação dos programas de fidelidade da GOL e dos seus parceiros.

Aprofundamos nossas atividades com a Smiles para que pudéssemos fornecer mais benefícios e cortesias para os nossos clientes, aprofundamento este que pode ser exemplificado pela expansão do acúmulo de milhas também para as passagens promocionais.

Além disso, os clientes têm direito a um *upgrade* de categoria por ano, e aqueles que acumularem milhas qualificadas além do necessário poderão usar o valor excedente no próximo ano, o que os

ajudará a se manterem nas categorias superiores ou, possivelmente, poderá lhes dar o direito de fazer um novo *upgrade*.

Após essa breve visão geral, peço ao Richard que continue e nos apresente os resultados, para que, na sequência, possamos repassar a vocês, na sessão de perguntas e respostas do trimestre. Richard?

Richard Lark:

Obrigado, Kakinoff.

No slide cinco, vocês podem ver que temos o menor custo dentre todas as companhias aéreas no Brasil, com o custo médio ex-combustível de R\$0,13. O principal ponto aqui é lembrarmos que a diferença entre nós e as outras companhias aéreas concorrentes só aumenta. Portanto, nossa vantagem competitiva está aumentando.

Mudando para o slide seis, nosso alcance continua sendo bem grande: 63 bases e 52 aeroportos no Brasil, e presença em nove países, com cerca de 800 voos todos os dias.

No slide sete, reforço que temos uma forte posição no mercado brasileiro. Estamos em primeiro ou segundo lugar como transportadora nos principais mercados, que representam quase 80% da economia brasileira.

Agora no slide número oito, a GOL tem o maior nível de receita auxiliares. Nossa subsidiária Smiles fechou o 3T16 com receita líquida de quase R\$400 milhões, um aumento de 14% em comparação ao 3T15.

O lucro operacional foi de R\$162,6 milhões, representando uma margem operacional de 40,8%, 5,7 p.p. maior que o mesmo período de 2015. O lucro líquido no 3T16 foi de R\$144,7 milhões, o que representa uma margem líquida de 36,3%.

Os resultados do trimestre da Smiles refletiram 11 bilhões de milhas resgatadas, um aumento de 2,2% em comparação ao 3T15, 12,2 bilhões de milhas acumuladas ex-GOL, um aumento de 5,7% em comparação ao 3T15, R\$305 milhões em faturamento ex-GOL, uma queda de 3,6% em comparação ao 3T15, e aumento de 1,5 p.p. na relação entre acúmulo e resgate, chegando a 79,6%.

No 3T16, a receita de cargas da GOL foi de R\$77 milhões, e permaneceu estável em R\$332 milhões no último período de 12 meses, apesar de redução nos ASKs da GOL. As outras receitas chegaram a R\$224,8 milhões.

100% de nossa frota conta com assentos GOL+ Conforto, que estão gerando receita extra, e no 3T16 vendemos 13.800 produtos em nosso serviço a bordo por dia.

No slide número nove, tivemos um bom trimestre, com aumento dos nossos lucros, que chegaram a R\$65,9 milhões, o que representa uma margem líquida de 2,7%. Nosso lucro por ação, o EPS, no 3T foi de R\$0,19. Estamos contentes que os resultados do 3T ficaram de acordo com nossas expectativas e com o *guidance* que divulgamos no trimestre anterior.

Eu também gostaria de elogiar todos os nossos funcionários, que trabalharam duro no trimestre, principalmente com este ambiente desafiador.

A receita líquida no trimestre teve uma queda de R\$88,2 milhões, chegando a R\$2,4 bilhões, principalmente devido à redução de 20% na disponibilidade de assentos. A receita líquida total teve aumento de R\$77,2 milhões nos 9M16 em comparação com o mesmo período de 2015. As receitas do acumulado do ano chegaram a R\$7,2 bilhões, o que representa uma evolução de 1,1% quando comparado aos 9M15.

No 3T16, o EBITDAR foi de R\$600 milhões, o que representa uma margem EBITDAR de 25%. O EBITDA ficou em R\$333,4 milhões, representando uma margem EBITDA de 13,9%. O EBIT do 3T16 foi de R\$232,6 milhões, e o EBIT dos 9M16 atingiu R\$498,3 milhões, representando uma margem de 6,9%, e uma evolução de 8,1 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.

No slide dez, vocês podem observar que estes resultados foram estimulados por um aumento de 1,2 p.p. na taxa de ocupação, que chegou a 79,8%, e por fortes números de passageiros, que chegaram a 8 milhões, enquanto nossa média de tarifa teve um aumento de 15,8%, passando para R\$258 por passageiro.

No 3T16, as operações da GOL tiveram uma queda da capacidade em 6,7%, chegando a 11,5 bilhões de ASKs, e houve um aumento da receita por passageiro por assento-quilômetro, nosso PRASK, em 3%, permitindo uma melhoria no RASK total em 3,3 % para o trimestre.

A redução de 20 p.p. no número de assentos disponíveis, acima da redução de 6,7% do ASK, deve-se principalmente ao aumento da etapa média, que faz parte da nova malha aérea, totalmente implementada em maio de 2016.

O foco constante da GOL na melhoria da gestão das receitas ajudou a impulsionar o aumento do *yield* em 1,5% com relação ao 3T15. No período de 9M encerrado em 30 de setembro de 2016, o *yield* teve de 9,5% de aumento, e o PRASK teve aumento de 9%.

Em R\$0,18 centavos, o custo total operacional por assento-quilômetro, o CASK, reduziu 6,4% em relação ao mesmo trimestre de 2015. Nosso CASK excluindo combustível caiu 3% no trimestre em comparação ao ano anterior. Combinado ao crescimento do RASK, possibilitou um aumento nos ganhos de nossas operações para R\$2,03 centavos, o que representa uma significativa evolução em relação ao mesmo período de 2015.

No trimestre, o CASK consolidado ex-combustível foi de R\$0,13, uma queda de 3% em comparação ao trimestre anterior. A redução no CASK foi impulsionada principalmente por: primeiro, um aumento de R\$0,2 centavos, ou 8% nas despesas com arrendamento de aeronaves por ASK, que foi impulsionado pelo aumento no número de aeronaves em arrendamento operacional, passando de 98 no 3T15 para 101 no 3T16, o que foi parcialmente compensado pela valorização da moeda brasileira em 8,3%.

Segundo, uma redução de R\$0,1 centavo, ou 8,7% nas despesas com manutenção devido à valorização do Real e à reversão das provisões relacionadas ao retorno de aeronaves durante o trimestre.

Terceiro, um aumento R\$0,1 centavo, ou 4,1% nas despesas com salários, devido a um aumento de 11% nos salários a partir de um acordo coletivo, que foi parcialmente compensado por uma redução de 9,4% no número de funcionários, resultado de um *turnover* natural o qual não fizemos reposição.

O preço do combustível no trimestre foi R\$1,96 por litro, o que representa uma queda de 8% em relação ao 3T15, e foi o menor nível desde o 1T11.

Vale a pena destacar que a GOL reduziu 11,4% o número de litros consumidos por RPK na comparação dos últimos 12 meses findos no 3T e três anos atrás. Na comparação entre agora e três anos atrás, a GOL reduziu em 11,4% nosso consumo por RPK nas aeronaves como resultado de nossas iniciativas para melhorar a eficácia e eficiência das operações.

No slide 11, nosso balanço teve uma melhoria e tivemos uma posição de liquidez total, incluindo contas a receber e o caixa da Smiles, de R\$1,8 bilhão. Nossa dívida total teve uma redução de R\$3 bilhões durante o ano. Nossa alavancagem líquida, incluindo os arrendamentos de aeronaves não operacionais, está próxima de 7x.

Passando para a página seguinte, nossas reservas antecipadas e nossa taxa de ocupação continuam a crescer, apesar de advertirmos que isso terá impacto sobre a tarifa média das passagens e os *yields*. Para capturar as oportunidades de alta temporada, teremos 49 novas rotas e frequências durante o 4T16 e o 1T17.

Gostaria de salientar que atuamos em nove países da América do Sul, e vemos indícios de crescimento em muitos destes destinos e países neste verão, incluindo Argentina e Chile.

Nossa exposição ao petróleo para os próximos três meses está 27% protegida através de derivativos, a um preço de US\$49 por barril de WTI.

No slide 13, em 2015 nossa taxa de ocupação teve um aumento de ocupação 0,3 p.p., chegando a 77,2%. Neste ano, este número deverá aumentar para cerca de 78%.

Apesar dos fortes números comparativos, vocês podem ver que tivemos fortes taxas de ocupação ao longo dos últimos três meses. Em uma base comparativa, estamos com reservas maiores entre 2 p.p. e 4 p.p. do que estávamos na mesma época do ano passado para o restante do ano.

No slide 14, desde 2011 a GOL tem trabalhado para liderar a indústria em racionalidade de oferta e crescimento de rentabilidade. No ajuste da capacidade da indústria para atender a demanda, nem todos os concorrentes reduziram sua capacidade, nem a frequência de destinos e rotas no Brasil. Alguns concorrentes continuaram reduzindo a capacidade e as frequências, e outros continuam aumentando sua capacidade, apesar de seus custos operacionais mais altos. Isso teve grande impacto na rentabilidade do setor.

Neste slide 14, vocês podem ver nossas estimativas para o crescimento de capacidade de nossos concorrentes e do setor.

No slide 15, a perspectiva para o restante é do ano de 2016 é de que veremos nossas taxas de ocupação aumentando 1 p.p., chegando a 78%, e o volume de passageiros alcançando 33 milhões de clientes no ano.

Os custos ex-combustível terão uma redução, enquanto o preço da tarifa média de nossas aumentará levemente no 4T. Temos hoje uma visibilidade muito limitada para o 1T17.

Como resultado de tudo isso, estamos animados para aumentar nossa projeção para a faixa superior do intervalo. Nossa faixa anterior foi de 4% a 6%, e agora vamos para a extremidade superior desta faixa. Isso, naturalmente, é muito baseado no fechamento de reservas para o restante do 4T.

No próximo slide, de número 16, para o ano de 2016, esperamos alcançar uma redução de capacidade de 8% em ASKs, e 17% tanto no total de assentos quanto no volume de partidas. Como dito, esperamos alcançar a faixa superior da margem operacional, em cerca de 6% para o ano inteiro.

Para finalizar, vamos retornar para a frota e falar, neste slide número 17, e falar rapidamente sobre isso. Encerramos o trimestre com 135 aeronaves, e encerraremos este ano com 94 aeronaves 800 e 28 aeronaves 700 em nossa frota. No próximo ano, reduziremos duas aeronaves 800 e três aeronaves 700. Em 2018, retomaremos o crescimento da frota e começaremos a atualizá-la com a entrega da nossa primeira aeronave MAX.

Agora vamos para a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Paulo Kakinoff:

Richard, obrigado pela apresentação. Foi um excelente encerramento para prosseguirmos para nossa sessão. Podemos passar agora para perguntas e respostas, por favor.

Renato Salomone, Itaú BBA:

Bom dia. A primeira pergunta, na linha de manutenção, vocês poderiam, por favor, detalhar um pouco mais de onde veio a melhora ano contra ano? Mais especificamente, quanto foi a despesa adicional na devolução antecipada de aeronaves, e quanto houve de ganho na reversão de provisões que o Richard falou?

Richard Lark:

R\$16 milhões que foram revertidos, que foram valores provisionados e foram revertidos quando devolvemos dois aviões.

Renato Salomone:

OK. E a despesa adicional na devolução dessas aeronaves?

Richard Lark:

Essa não tinha.

Renato Salomone:

Se eu puder fazer mais uma pergunta, qual é a expectativa de vocês para o caixa no fim do ano, e qual é o nível mínimo com que vocês se sentiriam confortáveis antes de entrar na baixa temporada do ano que vem, principalmente com essa pressão de capacidade que vocês colocaram da indústria?

Richard Lark:

O caixa ficará mais ou menos no mesmo nível, com leve aumento, dada a sazonalidade do final do ano. Deveremos fechar com caixa líquido de recebíveis, caixa de Smiles etc., aquela nossa definição, talvez R\$200 milhões maior que o nível de hoje.

Paulo Kakinoff:

Que seriam R\$2 bilhões. Entendemos que isso é um patamar que nos dá algum conforto para entrarmos na fase de baixa temporada.

Renato Salomone:

Perfeito. Muito obrigado.

Felipe Vinagre, Credit Suisse:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas, a primeira é sobre o *yield*, essa evolução de 1,5%. Eu gostaria de saber se vocês conseguiriam separar para nós um pouco dos efeitos. Além do efeito da economia, que eu gostaria de expurgar dessa história, mas o efeito de corta de rotas e o efeito do *stage length*, que aumentou 15%, e imagino que isso esteja impactando muito essa conta, aí fica difícil para analisarmos o que de fato é a força da economia nesse dado. Se vocês conseguirem separar esses efeitos, essa é minha primeira pergunta.

Paulo Kakinoff:

Felipe, bom dia. Para lhe responder o mais próximo possível do que seria uma resposta assertiva, nós teremos de fugir da matemática e fazer um pouco uma análise conjuntural.

Entendemos que esse percentual de crescimento do *yield* é um feito. Se você considerar que estamos vivendo nos anos da crise, e esse, em nossa opinião, é o período de maior recessão, disparado, que tivemos essa redução significativa de capacidade até aqui, e que no período medido até agora, estou falando dos três primeiros trimestres, talvez agora no 3T nós possamos dizer que o ritmo de atividade econômica parou de piorar, ao mesmo tempo não há nada que apresente uma demanda significativa.

Esse crescimento de 1,5% no *yield*, é muito difícil de precisarmos que parcela veio da redução da oferta, que parcela veio do nosso redesenho de malha, e esse é um aspecto importante que mencionamos bastante no 2T e falamos pouco neste resultado.

Mas o redesenho de malha, aprimoramento do produto, maior atratividade, literalmente falando, para clientes voarem GOL, tudo isso trouxe um número, esse sim matemático, que eu considero a principal conquista deste ano.

Estamos projetando uma receita total para o final do ano no mesmo patamar do ano passado, terminando este ano, como eu disse, com 22 aeronaves a menos do que tivemos em dezembro de 2015.

Eu considero praticamente impossível segmentar o que veio do que, qual é o percentual que veio de cada uma das medidas, mas acho que o conjunto do resultado, e especialmente esse crescimento de *yield* em um momento de um mercado tão deprimido, é o aspecto mais relevante.

Felipe Vinagre:

Obrigado, Kakinoff. A minha pergunta foi mais porque eu imagino que o *stage length* tenha jogado o *yield* para baixo, então acho que, nessa situação, o número é melhor que 1,5%, mas dado que o *stage length* subiu 15%, o *yield* ficaria menor por conta disso, tudo mais constante.

Richard Lark:

Não é só o *stage length*. Também lembro que uma das razões para esse ajuste de malha foi para aumentar a produtividade por aeronave. A receita gerada por aeronave da GOL aumentou, e isso foi uma forma de mitigarmos nossa redução de capacidade, como você vê nos números, basicamente mantendo a mesma receita, com uma quantidade de aeronaves menor.

Sim, o *stage length* da etapa média aumentou, o que matematicamente reduz o *yield*, mas, por outro lado, com a mesma frota, estamos mais produtivos em termos de produção de receita. O efeito do aumento de produtividade em receita absoluta por aeronave mais que compensou para nós, para a GOL, o aumento da etapa média, especialmente nesses voos, como você sabe, que colocamos melhor aproveitando a demanda de voos diretos de São Paulo para o Nordeste.

É uma combinação de vários fatores, mas acho que vale a pena esclarecer esse ponto.

Felipe Vinagre:

Obrigado, Richard. Vou até fazer um link para a minha segunda pergunta: o *stage length* talvez impacte negativamente os *yields*, mas aumenta a produtividade da aeronave, e também reduz os custos, por consequência. Ou seja, o custo veio bom, vocês entregaram bastante redução de custos, mas houve algumas linhas em que eu fiquei na dúvida, porque teve efeito de moeda, teve esse efeito de *stage length* e o efeito de vocês estarem sendo mais eficientes.

Três linhas me chamaram a atenção: a de marketing, a de outros e a de serviços, que tiveram reduções relevantes. Se vocês pudessem comentar que medidas vocês tomaram na margem, se tem alguma novidade que vocês estão fazendo em termos de corte de custo, seria interessante. Obrigado.

Paulo Kakinoff:

Felipe, tem algumas coisas que temos feito de corte de custos, que são estratégicas e evidentemente não queremos facilitar o *disclosure* para a competição, mas dois aspectos que podem ser destacados são um nível menor de comissionamento pago e uma redução de PDD. Esses são os dois fatores que influenciaram.

Evidentemente que todos eles fazem parte de um pacote mais amplo de redução que vem sendo implementado, mas esses dois explicam boa parte da redução, e podem ser destacados sem problemas.

Richard Lark:

Há outros efeitos pela venda de aeronaves, de uns R\$16 milhões, também relacionado a ganhos sobre monetização de ativos.

Paulo Kakinoff:

Se você excluir os *one-offs*, a margem sairia de 9,7% para 9,1%. Então, podemos considerar como resultado operacional, o resultado normal, 9,1%.

Felipe Vinagre:

Obrigado. Essas foram minhas perguntas.

Mario Bernardes Júnior, Banco do Brasil:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade, e parabéns pelos resultados. Duas perguntas rápidas, a primeira em relação à demanda. Eu gostaria de saber se vocês acreditam que chegamos a um fundo de poço ou ainda há mais espaço para queda de demanda, dado que ela vem caindo bastante ao longo do ano? Essa é minha primeira pergunta. Obrigado.

Paulo Kakinoff:

Bom dia. Obrigado a você pela pergunta e pela gentileza do comentário. Falando realmente de mais do que feeling, os nossos dados de demanda, sentimos que em julho a demanda parou de deteriorar, mas não seremos nós, muito menos eu, a dizer que não há possibilidade de futura redução no próximo período.

Temos sido muito cautelosos, e acho que essa filosofia foi o aspecto principal que nos permitiu passar por essa tempestade até aqui, uma tempestade que já dura quase três anos, sendo agravada nos últimos dois.

No momento, como o Richard bem destacou, a curva de *bookings* que temos para novembro, dezembro e janeiro aponta uma leve melhoria, mas a volatilidade do mercado como um todo ainda é alta, e preferimos ser cautelosos do que fazer uma afirmação de que não há possibilidade de queda.

Mario Bernardes Júnior:

É difícil dizer neste momento que o fundo do poço chegou, ainda pode ser que haja um alçapão.

Paulo Kakinoff:

Como eu falei, os nossos dados atuais são uma tendência positiva. O Richard irá complementar.

Richard Lark:

Acho que só poderemos responder essa pergunta mais ou menos em abril ou maio do ano que vem. Já falamos o que esperamos para essa alta temporada do final do ano, mas depois disso entramos na queda sazonal, e estamos ainda aguardando o pacote do Governo de medidas de austeridade que pode ter um impacto negativo na demanda.

Então, nós estamos preparados, de uma forma muito cautelosa, para uma leve recuperação de demanda, mas estamos esperando que ainda vá ficar fraco. Só saberemos em maio do ano que vem. Guarde essa pergunta para maio do ano que vem.

Mario Bernardes Júnior:

Obrigado. Na minha segunda pergunta, eu gostaria de fazer um follow-up em relação ao caixa. Vocês terminaram o 3T com um caixa um pouco menos confortável que no ano passado, e o fluxo de caixa também um pouco mais apertado. Gostaria de entender se vocês ainda têm algum plano de dar mais conforto a esse caixa, ou aguardar mesmo a melhoria do fluxo.

Richard Lark:

Um ponto estrutural, uma mudança mais para reduzir o custo, foi que paramos de fazer antecipação de recebíveis para essa modalidade entre recebíveis e caixa. Além disso, além do que fica registrado no caixa propriamente dito, temos fontes de liquidez de várias formas.

Esse patamar de caixa é suficiente para conduzirmos o tamanho atual da Empresa, e não temos planejado outras transações ou projetos especiais que terão um impacto, nem positivo, nem negativo, nesse caixa.

Hoje, a variação nesse caixa é dependente da recuperação operacional, não somente nossa, mas do setor inteiro. Conforme o setor vai cuidando, ajustando capacidade, estimamos que esse caixa vá se recuperando. Senão, o contrário acontecerá, para o qual temos fontes de liquidez para usar, especialmente para afastar o 2T15, que é um ciclo baixo de demanda, que impacta todas as empresas.

Mas entendemos que esse nível de caixa mais recebíveis e outros componentes de crédito que temos seja suficiente para passarmos por isso.

Mario Bernardes Júnior:

Se a Empresa precisasse eventualmente acionar fontes de liquidez, ela conseguiria?

Richard Lark:

Sim.

Mario Bernardes Júnior:

OK. Obrigado, e parabéns.

Vitor Mizusaki, Bradesco BBI:

Bom dia. Parabéns pelo resultado. Olhando o plano de frota da GOL, no resultado do 4T vocês mencionam que há 11 aeronaves em processo de devolução, mas a meta são 122 aviões em 2016 e 117 em 2017. Não sei se vocês podem comentar um pouco melhor qual é a estratégia para o 4T e para 2017, se é devolução antecipada, ou se são contratos que vencerão, alguma coisa relacionada a subleasing de avião. E se puderem dar uma ideia de quanto disso é de redução de dívida *off-balance* desses contratos. Obrigado.

Richard Lark:

Eu não sei se eu peguei toda a sua pergunta, mas basicamente, o que mostramos de redução de frota está tudo travado e está no sistema. Por exemplo, temos algumas aeronaves que estão fora do Brasil, estão estacionadas no deserto americano, aguardando os novos usuários chegarem para operar, mas já estão fora do nosso operacional. No 3T, das 135 aeronaves que temos na frota, há 11 aeronaves que estavam em devolução no fechamento do trimestre, e esse número ficará próximo de duas aeronaves em devolução ao final do 4T, para bater aquele número que falamos, de 122 aeronaves no fechamento do ano. E como falei, em 2017 devolveremos mais cinco aeronaves para fechar o ano com 117.

Então, só recapitulando, no final do 3T tivemos 11 aviões em devolução, e lembre que isso gera certa ineficiência do lado do custo, porque ainda estamos pagando um aluguel, um arrendamento desses aviões até que saiam da frota, e esse número de 11 devoluções ao final do trimestre será reduzido para dois ao final do 4T em devolução, basicamente terminando essa reestruturação da frota que você conhece muito bem.

E no ano que vem, com parte do nosso plano, devolveremos mais cinco aviões. Ainda teremos um crescimento negativo de capacidade no ano que vem, que está ligado a todo esse esforço que vimos fazendo desde 2011, um caminho bem longo que está acabando agora de ajustar a capacidade do setor a essa nova demanda, a essa nova realidade do mercado que vimos sofrido.

Isso foi falando dos ativos. Obviamente, quando devolvemos avião, devolvemos dívida junto, e isso implica também em uma redução da dívida ajustada. Quando colocamos tudo isso que eu acabei de falar, implica em uma redução de dívida ajustada de aproximadamente R\$1,5 bilhão, aquele cálculo que é feito, de 7x sobre EBITDA.

Ainda tem colocada no sistema, travada no sistema, uma redução de dívida, junto com a redução de ativo, de capacidade, de aproximadamente R\$1,5 bilhão, R\$1,6 bilhão, que ainda não está na contabilidade da Empresa.

Quando falamos que a dívida que nós temos hoje está perto de 7x, dívida total ajustada/EBITDA, ela fica dentro do *range* da faixa de 5x a 6x ao devolvermos os aviões, as aeronaves que já estão planejadas para serem devolvidos.

Falamos também no trimestre anterior que o resultado final dessa reestruturação ficará na faixa de 5x a 6x de alavancagem, e isso é porque já está negociado, já está travado nessas devoluções de ativos, junto com os passivos que já mencionei.

É um ponto importante para se descrever, porque talvez não fique clara a quantidade de passivo que já está contratada para se reduzir. Ele ainda não saiu do balanço porque esses aviões ainda estão em nosso balanço, ainda estão sob nossa contabilidade, estão estacionados nos Estados Unidos, aguardando os novos operadores pegarem para operar, mas já estão fora de nossa operação. Continuam em nossa dívida porque ainda estão dentro de nosso balanço, mas no decorrer dos próximos três a quatro meses eles saem totalmente de nosso balanço, com correspondente redução de dívida, que, como falei, fica na faixa de R\$1,5 bilhão, R\$1,6 bilhão. Então, pode contar com essa redução dentro das suas projeções.

Victor Mizusaki:

OK. E Richard, uma última pergunta: do lado de receita de carga, como a GOL teve sua grande mudança de malha, vocês podem comentar um pouco sobre como está esse mercado? Se tem algum segmento que já mostrou alguma melhora, e se isso deve continuar crescendo para os próximos trimestres?

Paulo Kakinoff:

Victor, não, nenhum segmento mostrou melhora. A Black Friday, a exemplo do que acontece em muitos segmentos do varejo, tende a ter uma participação significativa no resultado anual, e algo menor, em menor escala, também acontece no setor aéreo, na demanda de carga.

Mas quando falamos de volume transportado, projetamos que o setor poderá estar voltando no tempo a três ou quatro anos como reflexo no nível de atividade econômica.

Para nós, o desafio para o time de cargas, e é a projeção que mantemos, é que a área tenha um nível de receita também similar ao do ano passado, seguindo o mesmo objetivo que deveremos alcançar com a receita de passageiros. Mas como indicador de ritmo de atividade econômica, à exceção da Black Friday, onde naturalmente há um crescimento grande, não estamos vendo nada promissor no curto prazo.

Victor Mizusaki:

Está ótimo. Obrigado.

Rogério Araújo, UBS:

Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas, a primeira é um *follow-up* em relação a custos. Só para entender um pouco do que é não-recorrente, vocês mencionam no release ganhos com retorno antecipado de aeronaves de R\$13,6 milhões, e agora vocês falaram em reversão de provisão no entorno de R\$16 milhões. São coisas diferentes? A reversão de provisão entra em manutenção de aeronave, enquanto esse ganho não-recorrente de R\$13,6 milhões entra na linha outros? Só para entender se preciso somar esses R\$16 milhões a R\$13,6 milhões para chegar ao não-recorrente, ou não.

E se puderem falar um pouco sobre outros custos também, vimos uma redução de 42% ano contra ano, bem relevante, e se tentamos excluir um pouco desses ganhos *one-off* ainda haveria uma redução grande, de 37%. Existe algum *one-off* nessa conta, ou é o novo patamar que devemos esperar para frente? Essa é minha primeira pergunta. Obrigado.

Richard Lark:

Rogério, para esse cálculo micro, há R\$29 milhões que eram vinculados a essa reestruturação de frota. Se é recorrente ou não, é mais subjetivo, porque estamos sempre trabalhando na questão de financiamento da frota, onde podemos comprar, fazer um leasing financeiro, ou fazer um *sale-and-leaseback*, um leasing operacional. E dado que compramos do fabricante a um desconto significativo, às vezes, no cálculo, conseguimos negociar bem um ganho.

Então, para nós, não é realmente uma coisa para se excluir, porque gestão da frota, em termos de *asset management*, é uma coisa intrínseca à nossa atividade. Porém, temos R\$16 milhões que foram provisões revertidas, porque foram aeronaves devolvidas, então são provisões de manutenção. Essa foi uma reversão de provisão de trimestres anteriores, quando normalmente se provisiona a despesa antecipada, e havia aproximadamente R\$13 milhões de ganho vinculados à reestruturação na linha de *sale-and-leaseback* etc.

São R\$29 milhões que estão lançados contabilmente no 3T e que são o valor criado na gestão dos ativos. Se isso é recorrente ou não, não sei. Para mim, é recorrente, mas eu entendo a sua análise, onde estão tentando excluir os efeitos, os custos e ganhos com o plano de reestruturação.

E desculpe, qual foi a segunda parte da sua pergunta?

Paulo Kakinoff:

Se poderíamos dizer que esse é um novo patamar.

Até fazendo um link com outras perguntas que vieram, e que acho que são relevantes para discutirmos próximos períodos etc., é a maneira como estamos tratando o assunto aqui dentro, internamente.

Vivemos o terceiro ano de crise da macroeconomia, e esse último ano, indiscutivelmente, foi o mais crítico deles, e estamos entregando esse resultado no 3T, excluindo os *one-offs*, de 9,1% de margem EBITDAR.

A principal mensagem é: a Companhia está adequada em tamanho para o novo tamanho da economia brasileira. Se essa economia terá uma variação negativa importante nos próximos períodos, isso está no campo das especulações que cada um de nós pode fazer. Particularmente falando, não é minha visão individual, mas a Companhia está ajustada com isso, e essa é a primeira mensagem, ajustada com o novo tamanho do mercado.

E a segunda, que é bem relevante, faz parte da nossa estratégia de frota que o Richard acabou de colocar. Quando você vê as 120 aeronaves que temos previstas para receber de 2018 a 2025, é evidente que não estamos planejando dobrar o tamanho da nossa frota nesse período. Estamos considerando um turno de renovação que acaba acontecendo de maneira recorrente na Empresa.

Então, esses ganhos ou perdas relativos à movimentação de frota não são lineares, eles não estão presentes em todos os trimestres, mas quando olhamos um corte um pouco mais alongado eles podem ser, sim, classificados como recorrentes, uma vez que a Companhia tem obtido bons resultados na comercialização de seus ativos.

Esse não é nosso *core business*, não é nossa estratégia básica, mas como a Empresa tem uma premissa de manter uma frota moderna, na casa de oito, nove anos de idade, e tem uma carteira de pedidos relevante, é de se considerar e se assumir que a Companhia sempre estará transacionando seus ativos no mercado, e nosso histórico diz que esses resultados são bastante positivos para a Companhia.

Richard Lark:

Complementando isso, também um ponto importante, a correlação é muito grande entre a capacidade e a sustentabilidade das margens. Como falei, a GOL está proativamente ajustando sua capacidade há quase cinco anos, e para nós isso acabou. Esse plano que está travado acaba no ano que vem, com a redução de mais cinco aeronaves da frota, e nosso plano está lá, com a chegada dos MAX em 2018, quando voltaremos a crescer, e também um leve aumento de quantidade em nossa frota.

Mas isso está 100% vinculado a atender a demanda do mercado. Então, de nossa parte, isso está travado e temos visibilidade total sobre isso. Não temos essa mesma visibilidade ou conforto sobre o crescimento de capacidade dos concorrentes.

Concordamos com vocês, o que nossas equações mostram é que haverá um aumento de capacidade no ano que vem na faixa de 3%, 4% ou 5% vindo de aumento de capacidade em alguns concorrentes, e esse é um efeito negativo na rentabilidade do setor. O mercado, hoje, com essa demanda que caiu 20%, não consegue absorver facilmente nova capacidade.

E nossa blindagem contra isso é simples, chama-se CASK. Temos o melhor CASK, e quanto a esse aumento de diferencia, também estamos blindados pelo tipo de avião e a forma, a malha que operamos.

Então, nosso foco nisso, e nosso foco em todas as iniciativas que o Kakinoff falou do lado de experiência do cliente, estão sustentando essa nossa taxa de ocupação e o crescimento em nossa demanda. O *yield* acaba sendo o balizador entre o que estamos fazendo e essas questões do mercado.

Nós não controlamos essa parte, e se o mercado aumentar a capacidade no ano que vem, isso terá um impacto negativo no *yield*, sem dúvida. Não tem como evitar isso.

Por isso estamos compartilhando nossas visões sobre essa parte com você, porque a o principal determinante da rentabilidade hoje acaba sendo esse ponto da gestão de capacidade operacional por parte do mercado como um todo.

Paulo Kakinoff:

Peço desculpas a todos por estarmos alongando um pouco essa reposta, mas ela é muito relevante, à medida que acaba nos permitindo compartilhar um aspecto importante de como enxergamos o negócio, e até mesmo nossos ativos.

De alguma maneira, estamos falando aqui, e até agora sem mencionar, talvez do ativo mais relevante da Empresa, que é a operação do 737. Com esse avião, conseguimos oferecer o maior espaço entre os assentos nas companhias que operam aqui no mercado doméstico e, ao mesmo tempo, carregar o maior número de assentos absolutos dentro da aeronave.

Quando combinamos isso à malha que nós temos, à presença nos principais aeroportos, e ainda ao valor residual de venda desse avião, isso nos permite fazer a afirmação que o Richard falou, do menor CASK do mercado combinado a um nível de serviço superior.

Nesse período de crise, indiscutivelmente, essa decisão tomada há 15 anos, de qual seria o equipamento que operaríamos, tem feito toda a diferença para nós.

Respondemos, Rogério? Depois de falar tanto, se ainda não tivermos respondido, aí eu vou ficar mal.

Rogério Araújo:

Ficou bem claro. Obrigado. Eu tenho um segundo ponto, com relação a *guidance*. Ele me pareceu não conservador, mas até pessimista, porque quando fazemos as contas do que seria implícito do 4T, chegamos a uma margem EBIT de 3,5%, que requereria, nas nossas contas, uma redução de 5% do *yield* ajustado sazonalmente. Vocês foram conservadores nessa conta, ou podemos esperar uma piora de *yield* no 4T e uma margem EBIT de *low-single digit*? Obrigado.

Paulo Kakinoff:

Rogério, ainda temos uma volatilidade muito grande no macroeconômico. O petróleo está flutuando em um patamar relativamente baixo, mas ainda em um *range* alto; o câmbio, você tem observado, nas últimas três semanas bateu R\$3,11, R\$3,25 na semana passada, R\$3,21. Então, temos sido

cautelosos basicamente em função desse aspecto da volatilidade, sem contar para isso com qualquer pessimismo na demanda, em função dos dados que já foram passados.

Richard Lark:

Com nossas premissas de petróleo e USD, chegamos a isso, a essa volatilidade bem grande. Se tivermos uma manutenção nos patamares e um comportamento em termos de preço até o final, sim, pode-se dizer que nossos números são conservadores, mas com nossas expectativas para o comportamento concorrencial, combinadas com WTI e USD, chegamos a esse número.

Rogério Araújo:

Perfeito. Muito obrigado, e parabéns novamente.

Bruno Amorim, Santander:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira é um *follow-up* na pergunta sobre a evolução de *yields*. Eu entendo o efeito do *stage length*, inclusive a receita por passageiro cresceu 16% no trimestre contra o mesmo do ano passado. Eu gostaria de saber se podem nos dar uma ideia, nas mesmas rotas, nas que já existiam no ano passado, se estão vendo o *yield* crescer mais que isso. Talvez dar uma referência em linha com a inflação de 8% nos últimos 12 meses, um pouco mais ou um pouco menos.

E a segunda pergunta é com relação à evolução da posição de caixa, que caiu R\$200 milhões no 2T, o que equivale a uma queima de caixa de 8% da receita, quando sua margem EBIT ajustada foi de 9%, e eu entendo que uma margem EBIT próxima a 10% deveria ser próxima do *breakeven* de geração de caixa – me corrijam se eu estiver errado, por favor. Eu gostaria de entender por que nesse trimestre especificamente houve essa queima de caixa. Se tem a ver com *working capital*, amortização de dívida, algo do tipo. Obrigado.

Paulo Kakinoff:

Bruno, obrigado a você. No mês de maio, essa modificação de malha que nós fizemos é a mais significativa que a Companhia fez em toda a sua história. Praticamente toda a malha foi refeita. Fazemos uma avaliação de resultado pelos trilhos, e posso lhe falar que todos eles foram modificados. Cada aeronave é um trilho, então é muito difícil fazermos uma separação.

De alguma maneira, remete àquela pergunta anterior, de qual é o percentual de evolução do PRASK que veio pela nova malha, pela atratividade do produto, pela dominância em aeroportos mais corporativos. Não conseguimos ser minimamente precisos para realmente poder dar uma resposta assertiva.

Richard Lark:

E sobre o que você falou, sim, com esse tipo de margem o caixa fica levemente acima do *breakeven* em termos de geração. No trimestre, houve um ajuste estrutural, em que a Empresa parou de antecipar recebíveis, por isso houve uma queima, do ponto de vista de caixa, contabilmente falando, um consumo para dentro dos recebíveis.

Por isso, a forma correta de olhar a liquidez da Empresa é caixa mais recebíveis, porque tem um custo financeiro relativamente alto para antecipar recebíveis e transformá-los em caixa. Fizemos isso como medida de reduzir a queima de caixa e reduzir a despesa.

E como falei anteriormente, esse saldo de caixa vai acompanhar a expansão da margem operacional e ficará aumentando levemente até o final do ano, o que entendemos que é a forma adequada para preparar a GOL para enfrentar a queda de demanda e queima de caixa que acontece todo ano durante a baixa temporada, do pós-Carnaval até maio, mais ou menos, aquela parte em que o setor inteiro tem uma alta queima de caixa devido à menor demanda.

O Carnaval sendo um pouco mais cedo este ano talvez ajude um pouco nesse cálculo, mas entendemos que a gestão do caixa, tanto no saldo, como na forma como estamos cuidando de nossas fontes de liquidez, é adequada para enfrentar esse ambiente difícil que enfrentaremos até maio do ano que vem.

Bruno Amorim:

Perfeito. Obrigado. Mas essa mudança estrutural já aconteceu, ou no 4T, por exemplo, veremos outra...

Richard Lark:

Já aconteceu durante o 3T.

Bruno Amorim:

Está ótimo. Obrigado.

Operadora:

Isto conclui a sessão de perguntas e respostas de hoje. Gostaria de convidar o Sr. Kakinoff para prosseguir com suas observações finais. Por favor, senhor.

Paulo Kakinoff:

Espero que todos tenham aproveitado a sessão de perguntas e respostas. Nossa equipe de Relações com Investidores está disponível para atendê-los sempre que necessário. Muito obrigado a todos vocês, e tenham um bom dia.

Operadora:

Encerramos a teleconferência de hoje da Companhia Aérea GOL. Muito obrigada pela sua participação, 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.”