

Operadora:

Bem-vindos à teleconferência da Companhia Aérea GOL para divulgação dos resultados do 3T17.

Este evento está sendo gravado, e todos os participantes apenas ouvirão a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Após as colocações da GOL, haverá uma sessão de perguntas e respostas, inicialmente para analistas e investidores, e na sequência, para os jornalistas presentes, momento no qual mais instruções serão fornecidas.

Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela Internet, e pode ser acessado no endereço www.voegol.com.br/ri, e na plataforma MZiQ, no endereço www.mziq.com, onde a apresentação encontra-se disponível. Os participantes podem visualizar os slides em qualquer ordem que desejarem. O replay deste evento será disponibilizado logo após seu encerramento.

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

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

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

Paulo Kakinoff:

Bem-vindos à apresentação de resultados do 3T17 da GOL. Sou Paulo Kakinoff, Diretor-Presidente, e estou aqui junto com Richard Lark, nosso Vice-Presidente Financeiro.

Richard Lark:

Boa tarde.

Paulo Kakinoff:

Hoje pela manhã, divulgamos os números trimestrais. Antes de iniciar os destaques, quero enfatizar o quão entusiasmados estamos e nos sentimos com os resultados da Companhia. Eles demonstram que o planejamento que fora implementado alguns anos atrás está colhendo neste momento seus primeiros frutos, graças aos esforços da equipe GOL, totalmente comprometida, e que trabalha muito duro para isso.

Iniciando pelo slide número dois, nossa receita líquida continua a apresentar um forte movimento positivo, atingindo R\$2,7 bilhões neste período. Isso representa um aumento de 13% em comparação ao 3T16.

Merece destaque o fato de termos atingido esse crescimento de receita e consolidado nossa liderança de mercado, com participação de 36% de acordo com a ANAC, enquanto mantivemos o mesmo tamanho da nossa frota operacional de 12 meses atrás, 116 aeronaves, e reduzimos nossa frota total de 135 para 120 aviões. Isso nos permitiu significativos ganhos de margem, como veremos a seguir.

O resultado operacional recorrente no 3T foi de R\$327 milhões, aumento de 49% em comparação a igual período de 2016. A margem operacional recorrente foi de 12% no período, um aumento de 2,9 p.p.

Permitam-me fazer uma pausa, e destacar aqui nosso contínuo e forte desempenho: este é o quinto trimestre consecutivo em que a Companhia apresenta lucro operacional.

O EBITDA trimestral recorrente totalizou R\$463 milhões, uma margem de 17%. Isso representa um aumento de quase 45% em comparação ao mesmo trimestre de 2016, e uma melhoria que ultrapassou 3,5 p.p. na margem.

Eu gostaria de focar agora no lucro líquido da GOL, destacando que o resultado no período foi um ganho de R\$328 milhões, após os minoritários. Isso representa uma margem líquida de 12,1%. Tal resultado significa uma melhora em comparação ao prejuízo de R\$900.000 do 3T16. O fluxo de caixa líquido também foi positivo, em R\$348 milhões.

Operacionalmente, nossa taxa de ocupação no trimestre cresceu 0,4 p.p., atingindo 80,2%, e o nosso *yield* médio por quilômetro aumentou 8,6%, chegando a R\$0,249, resultando, assim, em um RASK de R\$0,226, aumento de 8,3% em relação ao 3T16. Excluindo despesas não-recorrentes, que neste trimestre foram de R\$4 milhões, o CASK total recorrente foi R\$0,199, aumento de 5% quando comparado ao 3T16.

Passando ao slide três, nossa malha atual, lançada em maio de 2016, foi projetada para atender rotas de maior *yield* e crescer participação no segmento de clientes corporativos. Atualmente, temos a maior parcela do tráfego de negócios no País, e estamos bastante otimistas com nossas perspectivas, à medida que a economia e a demanda empresarial continuam a se fortalecer gradativamente.

No gráfico à esquerda, quero reforçar o que mencionei anteriormente sobre a nossa frota. Como vocês podem ver, após ajuste da nossa capacidade em 2016, quando nos adequamos às condições macroeconômicas adversas no Brasil, mantivemos a nossa frota estável, em 120 aeronaves, ou seja, no tamanho almejado para 2017; lembrando que, ainda, a Companhia se vale da sua flexibilidade obtida na aplicação da frota, como, por exemplo, a possibilidade, utilizada novamente este ano, de enviar para o mercado europeu, durante a baixa temporada no Brasil, quatro aeronaves de nossa frota, resultando em 116 operacionais para o mercado brasileiro, sul-americano e caribenho, onde operamos.

Entretanto, continuamos a aumentar a utilização das aeronaves e a ampliar nossa etapa média, permitindo assim que crescêssemos em 2% o número de voos comparativamente a igual período do ano passado, assim como também aumentássemos os ASKs em 4,5%, comparando trimestre contra trimestre.

Durante 2018, esperamos manter o foco na otimização da utilização da nossa frota. Também pretendemos capturar ganhos de produtividade com a já anunciada reconfiguração das nossas

aeronaves, especialmente dos 737-800, que aumentará o número de assentos em 5%, de 177 para 186.

No slide quatro, apesar de eu repetir isso todos os trimestres, acho sempre necessário destacar, e faço isso novamente, um aspecto importante: nós somos a única companhia aérea que opera no verdadeiro modelo de baixo custo no Brasil. Temos uma frota única padronizada, que nos possibilita obter custos menores com tripulação, melhor gestão de peças de reposição e maior utilização, além da flexibilidade para alocação das nossas aeronaves e da nossa malha, de acordo com as variações de demanda que ocorrem no mercado em diferentes geografias.

A GOL possui o menor custo unitário do Brasil, mais precisamente 21% menor comparativamente aos nossos pares. Isso torna o nosso negócio especialmente resiliente e com alto poder defensivo.

Como vocês podem ver, diversas outras características asseguram nosso posicionamento de companhia aérea mais competitiva no Brasil, tais como: liderança em market share em mercados de difícil penetração, melhor malha aérea para viajantes de negócios, e investimentos continuados em tecnologia que proporcionam a melhor experiência aos clientes.

Passando ao slide número cinco, nós não somos apenas um modelo de baixo custo. Somos uma empresa aérea de baixo custo, que fornece um nível extraordinário de serviço. Nossa frota única padronizada simplifica as operações e nos permite atingir um nível excepcional de confiabilidade e pontualidade da malha. Mais especificamente, 98% de regularidade, e mais de 95% em pontualidade.

À medida que continuamos a capturar uma participação maior dos clientes corporativos, nós seguimos focados em melhorar continuamente nossas operações, assegurando a confiabilidade e a liderança do mercado nesse aspecto tão importante que é a operação pontual.

Também continuamos focados em oferecer a melhor experiência geral em transporte aéreo. Projetamos nossa malha para proporcionar integração e interconectividade, além de ofertar a maior quantidade de voos nos principais destinos para quem viaja a negócios.

Nossas aeronaves modernas estão sendo reconfiguradas com poltronas em couro ecológico e com sistema Wi-Fi a bordo, com previsão de conclusão para meados de 2018. Já temos aproximadamente 70 aeronaves equipadas com o sistema Wi-Fi, quase 80 com os novos assentos revestidos em couro, e aproximadamente 45 com o sistema de carregamento de baterias, celulares e tablets em todos os assentos.

Como mencionamos, até meados do próximo ano, 100% dos nossos voos, obviamente da nossa frota, estarão equipados com essas soluções.

E temos sido também, e mantido nossa posição, pioneiros em soluções de tecnologia, como o selfie check-in, a última novidade implementada pela Empresa, há seis meses, com mais de 250.000 operações de check-in feitas através dessa tecnologia.

Atendemos cada vez mais a diversas preferências e demandas dos nossos clientes, oferecendo produtos diferenciados, como os nossos assentos GOL+Conforto, e expandindo nossos menus de serviço a bordo.

Segurança é o nosso valor número um. Além de nossa histórica certificação FAA, o Centro de Manutenção de Aeronaves da GOL, em Confins, Minas Gerais, e a nossa base no Galeão, no Rio de

Janeiro, recentemente obtiveram a certificação EASA, da European Aviation Safety Agency, o órgão regulador aeronáutico da Comunidade Europeia.

Isso ratifica nosso padrão de excelência nos serviços de manutenção de aeronaves e componentes, e reafirma o nosso compromisso em garantir que os processos, manuais e programas de treinamento de manutenção estejam em linha com as melhores práticas da aviação mundial.

Agora, antes de passar para o Richard, no slide número seis, eu gostaria de atualizá-los quanto ao nosso *guidance* 2017, e revisar as expectativas para o ano inteiro, tendo por base os resultados reais acumulados até este momento.

Conforme nossas perspectivas revisadas, esperamos encerrar o ano praticamente estáveis de ASKs versus 2016. Nós projetamos uma taxa média de ocupação próxima a 79%, um CASK ex-combustível de R\$0,137, uma margem EBITDA de 14% e uma margem EBIT de 9% para o ano de 2017. O lucro por ação após participação dos minoritários deverá ficar entre R\$0,80 a R\$0,90. Como vocês observam, a maioria dos números está no extremo positivo dos intervalos que originalmente fornecemos.

A alavancagem, medida como dívida líquida/EBITDA dos últimos 12 meses, deve ficar próxima de 3,4x, demonstrando a melhoria contínua do nosso balanço.

Os riscos mais relevantes para nossas projeções são choques externos, assim como o crescimento inesperado da capacidade dos competidores que possam ter impacto nas tarifas praticadas no mercado.

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

Richard Lark:

Tivemos um sólido trimestre findo em setembro, como pode ser verificado no slide número sete. Atingimos margem EBITDA de 17% e margem operacional de 12%. Como o Kakinoff já mencionou, este é o quinto trimestre consecutivo em que a Companhia apresenta lucro operacional.

Nossa dívida líquida ao final de setembro foi de R\$4,3 bilhões, com redução de R\$523 milhões em relação a junho de 2017.

No trimestre, nossas operações aéreas tiveram aumento de 4,5% na capacidade, e um aumento de 9,2% nas receitas de passageiros por assento-quilômetro, o PRASK, gerando crescimento no RASK de 8,3%.

Passando agora para o slide número oito da apresentação, observamos que, mesmo com o ambiente da indústria ainda difícil no curto prazo, prossegue forte demanda pelos nossos serviços. Desde o lançamento da nossa nova malha aérea, em maio de 2016, aumentamos nossas taxas de ocupação em cerca de 2 p.p. Para o 4T17, esperamos que as taxas de ocupação fiquem na faixa dos 80%.

No slide número nove, vocês podem ver que nossa rentabilidade calculada pelo EBITDA foi beneficiada pelo crescimento de 8,3% no RASK, apesar do aumento de 5% no CASK total. O CASK ex-combustível teve aumento de 7,1% na mesma comparação, principalmente decorrente da provisão anual de participação nos lucros realizada no 3T17, enquanto a provisão em 2016, no ano

passado, foi no 4T; também pelo aumento nas compras de milhas de parceiros, e também pela presença de ganhos com transações *sale-and-leaseback* no 3T16, e um aumento de depreciação e amortização devido ao aumento da capitalização de motores. Excluindo esses efeitos, o CASK total da GOL no 3T17 ficou estável em relação ao 3T16.

Como consequência, nosso EBITDA recorrente evoluiu para R\$463 milhões no 3T17, com margem de 17%, R\$143 milhões superior em relação ao 3T16. O EBITDA por assento-quilômetro disponível aumentou para R\$0,0382 nesse período de 2017.

Nossos resultados financeiros líquidos do trimestre foram positivos em R\$29 milhões, como pode ser observado no slide número dez. Tivemos R\$297 milhões de receita financeira no 3T17, dos quais R\$242 milhões foram variações cambiais e monetárias, compensados por R\$269 milhões de despesas financeiras.

No mesmo período do ano passado, contabilizamos R\$262 milhões de receita financeira e R\$363 milhões de despesa financeira, dos quais R\$33 milhões foram variações cambiais e monetárias, também sem efeito caixa. Portanto, tivemos redução das despesas financeiras em cerca de R\$65 milhões em relação ao ano anterior, resultado de melhor gestão de caixa, menos antecipação de recebíveis e economia de caixa para pagar dívidas. O significativo aumento de liquidez é discutido em mais detalhes no slide número 12.

No slide número 11, detalhamos a variação do lucro líquido após a participação minoritária entre os 3Ts. A melhoria de nossa receita líquida e de nossa eficiência operacional trouxe contribuições positivas para melhorar o lucro líquido da Companhia. Divulgamos, portanto, lucro por ação de R\$0,94, e de US\$1,49 por ADS no 3T17.

A geração de fluxo de caixa operacional foi positiva em R\$589 milhões, como pode ser verificado no slide número 12. A margem do fluxo de caixa operacional foi de 21,7% neste trimestre.

A liquidez total ao final de setembro cresceu R\$348 milhões em relação à posição no final de junho. Da geração de caixa operacional, foram utilizados recursos em atividades de investimento, em R\$201 milhões, e atividades financeiras, R\$40 milhões.

Em resumo, o slide mostra que o excedente de fluxo de caixa operacional está acima do fluxo de caixa em atividades de investimento, e está sendo usado para também servir o fluxo de caixa em atividades financeiras, ou o serviço da dívida.

No gráfico à esquerda, no slide número 13, vocês podem verificar a evolução da nossa liquidez total para o 3T. Encerramos o trimestre com R\$2,1 bilhões em caixa, equivalentes, investimento de curto prazo, caixa restrito e contas a receber.

No gráfico à direita, verificamos a evolução da nossa dívida líquida e as respectivas alavancagens desta sobre o EBITDA dos últimos 12 meses, que, excluídos os bônus perpétuos, que não têm vencimento, melhora para 3,4x.

No slide número 14, apresentamos o histórico de alguns indicadores de alavancagem, cobertura e liquidez para os últimos cinco trimestres. Pode-se verificar a melhoria generalizada de todos os indicadores creditícios.

E, para finalizar a apresentação de hoje, eu gostaria de repassar nosso plano, de frota no slide número 15. Atingimos o tamanho desejado para a nossa frota. Atualmente, possuímos 120

aeronaves Boeing 737-NG, das quais operamos com 116, e as demais quatro estão em subleasing fora do Brasil. Manteremos o tamanho médio atual da frota até o final de 2017 e, em 2018, iniciaremos a atualização de nossas aeronaves, com a entrega das cinco primeiras aeronaves Boeing 737 MAX 8.

Em resumo, permanecemos extremamente focados na gestão disciplinada de capacidade, mantendo nossa liderança em custos e em prosseguirmos como a aérea de preferência para os clientes, além de uma gestão prudente de nosso balanço e liquidez.

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

Paulo Kakinoff:

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

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

Participante:

Qual é a expectativa em termos de aumento de receita e oferta de voos com o novo *hub* de Fortaleza?

Paulo Kakinoff:

O *hub* de Fortaleza deve gerar R\$160 milhões de receita adicional no ano um, 12 meses após início de atividades, que acontecerá a partir de maio do próximo ano; e R\$200 milhões ao atingir a maturidade, no ano três. Estão previstos para essa operação 25 voos diários.

Mais importante ainda do que o aumento de receita esperado, é o mercado novo que se cria para clientes GOL viajarem ao exterior sem a necessidade de deslocamento para São Paulo ou Rio de Janeiro. Tanto Air France-KLM como Delta serão beneficiadas desta maior conectividade com passageiros GOL do Norte e Nordeste. Isso gerará nova demanda, o que está em linha com o nosso histórico no período de 2004 a 2011, com o chamado 'Efeito GOL'.

A segunda pergunta que nos foi enviada pela manhã dizia respeito justamente à velocidade de implantação da nova configuração de produtos, e como isso acontecerá, em que período acontecerá a readequação da frota para o aumento do número de assentos, de 177 para 186.

Como foi mencionado anteriormente, a Companhia está adquirindo novos jogos de assentos para permitir o adensamento da aeronave, sem comprometimento do espaço para os nossos clientes. Esses assentos estão chegando à Companhia nos meses de dezembro e janeiro do próximo ano, sendo que a readequação da frota deverá ocorrer entre março e junho de 2018.

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

Victor Mizusaki, Bradesco BBI:

Boa tarde. Parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas. A primeira, olhando o slide de *load factor* do 4T, vemos uma tendência de melhora. E pensando também no 4T, que sazonalmente tem um *yield* alto, nossa impressão é de que o resultado do 4T poderia ser mais forte que o 3T. Mas olhando o *guidance* da GOL, parece que a margem EBIT do 4T versus o 3T deve ficar *flat*. Isso é por conta de um possível aumento de combustível?

E a segunda pergunta, olhando o plano de frota de 2018, a quantidade de aviões para 2018 já está ajustada por subleasing de avião? Se não estiver, quanto podemos esperar de avião operacional? E se faz sentido manter a operação de subleasing vis-à-vis a possibilidade de devolver o avião e, dessa forma, acelerar a redução de endividamento?

Paulo Kakinoff:

Victor, muito boa tarde. Obrigado pela pergunta. Eu começarei de trás para frente, no tema da frota. Aliás, as duas questões estão interligadas, tanto a do *guidance* para o ano todo, o 4T, e a capacidade.

O que eu acredito que tenha contribuído muito para que a GOL possa, ainda em períodos de alta turbulência, volatilidade e mercado recessivo, como vivemos nos últimos quatro anos, foi a flexibilidade da Empresa por operar uma frota padrão.

Com um período relativamente pequeno em relação às variações mercadológicas, antecipando as variações mercadológicas, nós temos conseguido utilizar as flexibilidades de frota, como essa que você citou, o subleasing, no sentido de enviar mais ou menos aviões para o nosso parceiro na Europa, a Transavia, ou até zero.

Quando fazemos uma projeção de frota estável para o próximo ano, estamos, sim, já nos referindo à frota que estaria sendo utilizada pela GOL no ano de 2018; ou seja, um número próximo ao que temos hoje.

A GOL tem essa capacidade de rapidamente fazer adaptações, uma pequena redução ou um pequeno aumento em um curto espaço de tempo. Por ora, uma vez que estamos vislumbrando uma estabilidade de oferta de ASKs para o ano de 2018, também estamos assumindo uma estabilidade no número da nossa frota.

Um ou dois aviões que estejam em uma fase de antecipação de manutenção, ou ainda de postergações, podem nos permitir a variação de 1 p.p. da nossa oferta para cima ou para baixo. Então, essa flexibilidade é um nível de precisão que não poderíamos dar neste momento.

O Richard complementar a informação.

Richard Lark:

Victor, como sempre, estamos muito cautelosos na receita. No 4T, ainda não estamos experimentando um crescimento material do PIB, ainda está *flat*. O que você está vendo lá é basicamente uma cautela no lado da receita vis-à-vis o crescimento. É óbvio, se conseguirmos confirmar um crescimento do PIB, isso tende a ter um reflexo positivo na receita, na rentabilidade.

Em também quanto à sua pergunta sobre crescimento da frota, o crescimento de ASK, temos que lembrar também que a chegada do MAX, portanto o crescimento adicional de capacidade, a maioria desse crescimento está sendo alocada em ASKs no chamado mercado internacional, que é um mercado endereçável diferente do mercado doméstico, são mercados totalmente separados em termos da contagem do ASK, e uma fonte adicional de receita da GOL, onde pretendemos aumentar a receita, que hoje está na faixa de 14% a 15% para 20%, mas com a chegada do MAX.

Nossa gestão da frota, hoje, tem uma flexibilidade muito grande, não somente pela questão das atividades de subleasing, mas também pela chegada do MAX e alocação dessa capacidade para mercados novos, que é facilitada pela capacidade técnica do MAX, que tem um alcance de 1.000 km em uma hora de voo, maior, o que permite à GOL alcançar mercados que hoje são dificilmente atingidos pelo NG, como a costa oeste da América do Sul, América Central, a parte sul do México, e também o estado da Flórida, nos Estados Unidos. Isso também junto com o grande *hub* que será feito em parceria com a Air France-KLM, no ano que vem.

A maior parte do crescimento relativo da GOL vis-à-vis alocação da frota no ano que vem acaba sendo nesse mercado que não impacta as estatísticas do mercado doméstico, que é o chamado mercado internacional, onde aumentaremos nosso share de forma relativa maior vis-à-vis o que tem ocorrido nos últimos anos, quando o foco era realmente transformar o mercado doméstico. O gatilho disso é a entrada dos MAX, em julho do ano que vem.

Paulo Kakinoff:

Victor, eu fiquei com a impressão de que você perguntou alguma coisa sobre redução de dívida relacionada à frota.

Victor Mizusaki:

Pensando nessa questão do subleasing, porque aparentemente, quando você faz o subleasing, o que você recebe cobriria o custo de arrendamento de aeronave. Então, de repente, se faz sentido manter essa flexibilidade de capacidade, ou se faz mais sentido devolver o avião agora e reduzir dívida.

Paulo Kakinoff:

É exatamente o contrário. Como eu lhe falei, essa flexibilidade é um dos principais ativos da Companhia. Evidentemente, fazemos a gestão disso vislumbrando o médio prazo, de um ou dois anos. A quantidade de aviões que podemos fazer de subleasing varia de zero até seis ou sete aeronaves que fizemos. Nesse intervalo de tempo que falei, a Companhia pode decidir por qualquer um desses números e rapidamente implementar.

Nós temos 116 aeronaves, como você sabe, com a projeção de recebimento de dez aeronaves 737-MAX ao ano a partir de julho de 2018, e evidentemente, temos uma programação de venda ou *redelivery* das aeronaves que temos hoje. É um fluxo bastante intensivo, que nos permite a qualquer momento, com muita rapidez, ajustar a antecipação de entrega pela Boeing, ou postergação de devoluções, ao mesmo tempo em que não queremos abrir mão de ter esse canal disponível para subleasing quando entendemos que o mercado está muito volátil.

Nós teremos uma melhor resposta no começo do próximo ano, quando diremos a vocês qual é a quantidade de aviões que teremos de subleasing, se é que teremos. Depende justamente dessa situação conjuntural do início do ano. Fazermos algo com essa antecipação agora seria

simplesmente abrir mão da nossa capacidade de reagir muito rapidamente a um mercado que ainda é volátil.

Victor Mizusaki:

Está ótimo. Obrigado.

Lucas Barbosa, UBS:

Boa tarde. Parabéns pelos resultados. Minha primeira pergunta é em relação a *yield*. Eu gostaria de entender como vocês estão vendo os *bookings* do 4T, se esse *yield* forte que vimos no 3T está se mantendo no 3T. Depois eu faço as outras perguntas. Obrigado.

Paulo Kakinoff:

Acho que, por ora, podemos dizer que não estamos sentindo nenhuma tendência de deterioração dos atuais patamares de *yield*. Estamos quase na metade do 4T, e, como vocês sabem, o aquecimento forte da demanda acontece basicamente a partir da segunda semana de dezembro. Por ora, o máximo que podemos colocar como projeção é dizer que não estamos enxergando nenhuma tendência de deterioração do *yield* neste momento.

Richard Lark:

E como o Victor citou, na página oito da apresentação nós provemos a vocês uma visão dos *forward bookings* para o próximo trimestre em nossas divulgações. Para outubro, estamos esperando um aumento de 4% na taxa de ocupação, novembro mais 1% e dezembro mais 2%. Então, os *forward bookings* são muito fortes.

Lucas Barbosa:

Está ótimo. Muito obrigado. Eu tenho mais duas perguntas, bem rápidas. A segunda é a seguinte: vocês tiveram aproximadamente R\$90 milhões em custos de manutenção neste trimestre, e vocês já entregaram números parecidos em outros trimestres. Eu só gostaria de entender se devemos continuar vendo esse nível de custo de manutenção para frente.

Richard Lark:

Sim, é basicamente assim. Temos dois efeitos de manutenção nos resultados da GOL: um na DRE, na parte operacional, e outro no fluxo de caixa, no CAPEX, olhando as manutenções capitalizadas.

Nós estamos no ano três, mais ou menos, de uma fase de aproximadamente cinco anos, onde estamos com manutenções mais altas em nossos motores. Uma parte foi vinculada a uma redução grande da capacidade e devolução de frota que foi feita em 2016, o que gera uma necessidade de atualização desses motores e aviões antes de devolver. Boa parte desses já passou pelos resultados, e tem uma parte que ainda está sendo depreciada através de manutenção capitalizada.

E também, com a frota atual que temos, estamos ainda passando, até o final de 2019, por manutenções estruturais, basicamente zerando os motores que fazem parte dessa frota.

Isso tem impactado a margem de forma negativa nos últimos tempos, quase 1,5 p.p. de margem, com impactos tanto na despesa de manutenção como na depreciação. E esse ciclo continua até o final de 2019.

Lucas Barbosa:

Está ótimo. Muito obrigado. E se me permitirem uma última pergunta, muito rápida, a conta de fornecedores de vocês geralmente gira entre R\$1 bilhão e R\$1,1 bilhão, e neste trimestre foi de R\$1,2 bilhão. Há algo específico que tenha acontecido neste trimestre ou esse nível deve se manter para frente?

Richard Lark:

Há um ano que estamos trabalhando na cadeia de fornecimento para conseguir melhores prazos para a GOL. Temos aumentado os prazos de pagamento, que têm sido uma das principais fontes de geração de caixa operacional ao longo dos últimos tempos.

E sim, em termos de prazos, esperamos a manutenção desses prazos, que já fazem parte da estrutura da GOL, e isso tem permitido à Empresa uma necessidade menor de efetuar antecipação de recebíveis e pré-vendas para a Smiles.

E sobre o ano passado, ano sobre ano, estamos economizando aproximadamente R\$80 milhões de despesa financeira caixa por causa dessa melhora na gestão do capital de giro. Então, sim, esperamos que essa geração de caixa, essa fonte de liquidez, continue, com a parceria de nossos fornecedores e parceiros, que são muito importantes para nos ajudar a gerar esse faturamento de R\$10 bilhões por ano, o que acaba sendo uma situação ganha-ganha para todos. Mas sim, esperamos manter esses prazos estruturais daqui para frente.

Lucas Barbosa:

Está ótimo. Muito obrigado, Richard. Boa tarde.

Pedro Bruno, Santander:

Bom dia. Uma pergunta rápida, também com relação ao custo, o custo *ex-fuel*: boa parte do aumento que vimos ano contra ano no 3T está relacionada ao aumento do custo de pessoal, e o 3T tende até a ser melhor sazonalmente, quando, na verdade, no 3T agora vimos esse custo aumentando versus o trimestre anterior, o 2T. Se puderem dar um pouco mais de cor com relação a essa linha, eu agradeço, tanto no trimestre como eventualmente para frente, o que podemos esperar. Obrigado.

Richard Lark:

Boa pergunta. Fica contabilizado na linha de pessoal, mas a principal variação foi o provisionamento de PPR, que está dentro das nossas projeções anuais, mas neste ano nós fizemos a provisão dentro do 3T, dada a visibilidade que temos dos lucros, onde ficamos obrigados de constituir a provisão, e obviamente, o cálculo final será feito no final do ano. No ano passado, tínhamos menos visibilidade no 3T, e a provisão foi efetuada dentro do 4T.

A provisão que impactou os resultados e está dentro do CASK no 3T é um valor de aproximadamente R\$65 milhões, mas há outros valores que eu devo destacar para facilitar a sua comparação. No 3T16, tínhamos a presença de aproximadamente R\$25 milhões de ganho, de

redução de despesa, redução do CASK devido a ganhos vinculados com *sale-and-leaseback*, e não houve presença de ganhos de *sale-and-leaseback* no 3T17.

Também, no 3T gastamos aproximadamente R\$15 milhões no lançamento da campanha chamada Nova GOL, que é a primeira campanha intensiva, basicamente comunicando sobre o novo produto da GOL, que recebeu um grande investimento ao longo desses últimos anos, para atrair mais clientes para o que consideramos o melhor serviço oferecido hoje no mercado doméstico.

E também, durante o trimestre experimentamos um aumento de demanda pelos nossos clientes usando milhas de parceiros ex-Smiles, parceiros que não a Smiles, na soma de pouco mais de R\$20 milhões, que tivemos de comprar de milhas de outras empresas aéreas pela demanda dos passageiros.

Tirando todos os efeitos, que somam quase R\$120 milhões, o aumento de CASK e CASK sem combustível, trimestre sobre trimestre, foi de aproximadamente zero.

Pedro Bruno:

Está ótimo. Muito obrigado.

Leandro Fontanesi, Bradesco BBI:

Boa tarde. Eu também tenho duas perguntas. A primeira é sobre o *hub* de Fortaleza. Vocês comentaram de R\$160 milhões de receita, mas essa receita seria realmente adicional, ou ela já inclui os voos que vocês fazem em Fortaleza, ou algum redirecionamento de voos, também?

Paulo Kakinoff:

Esse é o potencial de receita adicional. Simultaneamente à movimentação de aumento dos voos para abastecimento e conexão dos voos internacionais, pela adição da oferta no *hub* de Fortaleza, estamos constituindo mais um *pool* de receitas, geograficamente falando. Então, não necessariamente isso será advindo de clientes internacionais que estão sendo reconectados pela GOL. A própria demanda OD nas regiões Norte e Nordeste, tendo como destino ou origem Fortaleza, não necessariamente nos voos internacionais, deve nos trazer uma parcela importante dessa receita adicional.

Então, é o *hub* de Fortaleza que nos gerará esse *pool* de receitas adicionais, parte importante do mercado internacional, outra parte de voos domésticos ou América do Sul, operados pela própria GOL.

Richard Lark:

E como falamos, Leandro, vamos lançar em maio do ano que vem, mas, uma vez que atinja o *run rate*, em alguns anos, estimamos que representará um faturamento novo de aproximadamente R\$200 milhões por ano, que são vinculados com esses passageiros fazendo conexão em Fortaleza, inclusive conectando com Air France-KLM para destinos na Europa.

Leandro Fontanesi:

Perfeito. E só uma segunda pergunta: vocês fizeram recentemente aquela operação da WebJet. Se vocês teriam alguma outra operação parecida, outro plano que tenham para aproveitar ainda o prejuízo acumulado que vocês têm no balanço. Obrigado.

Richard Lark:

No curto prazo, não. Sim, no 3T houve o fechamento contábil da incorporação de Smiles pela WebJet, aproveitando as questões aí, mas isso basicamente gerou algumas economias que duram por aproximadamente 18 meses, que levarão ao consumo daqueles créditos dos prejuízos fiscais da WebJet.

Mas sim, temos um ativo acima de R\$2 bilhões de prejuízos fiscais acumulados dentro do Grupo, que hoje não conseguem ser aproveitados contra os lucros, se gerados em outras empresas. E obviamente, como vocês viram que fizemos na operação com WebJet, estamos sempre trabalhando para otimizar a gestão fiscal da Empresa. Mas, no curto prazo, não temos nada contemplado.

Leandro Fontanesi:

Perfeito. Muito obrigado.

Operadora;

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

Paulo Kakinoff:

Senhoras e senhores, esperam que tenham aproveitado nossa apresentação e a sessão de perguntas e respostas de hoje. Nossa equipe de Relações com Investidores e nosso time de comunicação estão disponíveis para atendê-los sempre que necessário.

Muito obrigado, e uma boa noite.

Operadora:

Isso conclui a teleconferência de hoje da Companhia Aérea GOL. Muito obrigada pela participação, e tenham uma boa tarde.

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