



**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 2T05  
GOL  
2 de agosto de 2005**

**GOL**

Linhas aéreas inteligentes

**Operadora:**

Bom dia, sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente ao resultado do segundo trimestre de 2005. Estão presentes Constantino de Oliveira Junior, Presidente, e Richard Lark, Vice-Presidente Financeiro.

Informamos que a apresentação é gravada e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para analistas da indústria, quando mais instruções serão fornecidas. Logo após as perguntas dos analistas, iniciaremos a sessão para jornalistas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador digitando \*0.

O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo apresentados, simultaneamente, na Internet no endereço [www.voegol.com.br/ri](http://www.voegol.com.br/ri). Neste endereço pode ser encontrada a respectiva apresentação para *download*, na plataforma do *webcast*, seção relações com os investidores.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da GOL, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o futuro da GOL e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Constantino de Oliveira Junior, Presidente da GOL que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Oliveira, pode prosseguir.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Primeiramente, bom dia, gostaria de agradecer por participarem da teleconferência de resultados da GOL referente ao 2T05. Neste trimestre, nós reafirmamos o nosso “ciclo virtuoso”, exibido na tela número 2, e estamos focados em ter os menores custos para oferecer as menores tarifas e obter as maiores taxas de ocupação do mercado, atingindo assim uma maior rentabilidade.

Vamos para a tela número 3, intitulada “Destaques”. O segundo trimestre de 2005 foi mais um período de crescimento lucrativo para a GOL e o nosso lucro líquido foi de R\$ 73,4 milhões em US GAAP. A GOL manteve suas altas margens operacionais, evidenciadas por nossa margem de lucro de 20% antes dos impostos, mesmo com o aumento dos custos com combustíveis. Isso foi decorrente ao foco em baixos custos, alta produtividade e gestão inteligente da receita. Somos a companhia aérea com os menores custos no mercado brasileiro e a líder mundial em termos de lucratividade na indústria de aviação civil.

Nosso compromisso é reduzir cada vez mais as tarifas e continuar a criar e estimular a demanda por transporte aéreo.

No segundo trimestre de 2005, o acréscimo de quatro novas aeronaves à frota e 52 novas frequências de voo contribuíram para um aumento de nossa capacidade operacional em 49%. Esta maior capacidade, combinada com o aumento de 3,6 pontos na taxa de ocupação, que foi para 73%, contribuiu para um aumento de 57% nos RPKs, em comparação ao mesmo trimestre do ano anterior, resultando em uma maior participação de mercado para a GOL de, aproximadamente, 29% no final do 2T05. Continuamos focados em reduzir nossos custos para diminuir nossas tarifas, aumentando assim nossa taxa de ocupação.

A tela número 4 mostra a expansão de nossa frota e da malha neste ano. Nove aeronaves 737 foram adicionadas a nossa frota, desde janeiro, e atualmente operamos com um total de 36 aeronaves. Quatro novos mercados foram adicionados a nossa malha, elevando o número de destinos atendidos para 42. O “Efeito GOL” – ou seja, tarifas menores estimulando a demanda – tem sido um fator-chave e contribuiu em quase 15% para o crescimento do mercado doméstico de aviação civil neste ano.

Agora vou passar a palavra ao nosso Vice-Presidente Financeiro, Richard Lark, que irá discutir mais detalhadamente o desempenho financeiro e operacional do trimestre. Richard, por favor.

**Richard Lark:**

Obrigado Junior, e bom dia a todos. Vamos passar agora para a tela número 5 da apresentação.

Neste slide, podemos observar a expansão da nossa capacidade sobre o primeiro trimestre de 2005 de maneira mais detalhada. Comparado com o mesmo trimestre do ano anterior, a capacidade foi expandida em 49% em termos de volume de ASKs. Durante o 2T05, quatro novas aeronaves foram adicionadas a nossa frota e 52 novas frequências foram adicionadas a nossa malha. Encerramos julho com 36 aeronaves em operação, que terão grande importância no crescimento das receitas no segundo semestre de 2005.

Na tela número 6, vemos que nossa receita líquida no 2T05 cresceu 46% para R\$562,2 milhões, quando comparada com o mesmo trimestre do ano anterior, enquanto os passageiros-quilômetros transportados aumentaram 57% para 2,2 bilhões. A GOL aumentou sua produtividade, com uma maior taxa de ocupação de 73% e índice de utilização das aeronaves de 14 horas.

Em março deste ano, a GOL realinhou agressivamente suas tarifas e isso tem contribuído para as altas taxas de crescimento da indústria, apuradas neste ano. O segundo trimestre do ano no mercado de aviação civil brasileiro é sazonalmente o mais fraco do ano. Notadamente, o cenário de *yields* do 2T05 também foi impactado por promoções de tarifas mais agressivas dos principais concorrentes da

GOL, após o término do *code-share* de dois anos entre a TAM e Varig, em maio. Essas duas companhias agora estão gerenciando seus vôos de forma independente.

Como provedora do transporte aéreo de menor custo na América do Sul, a GOL estimula a demanda com as melhores tarifas, se beneficiando com o crescimento que gera ao mercado.

Os fatores citados resultaram em um *yield* de R\$0,23, 11% menor que o 2T04. A receita por assento-quilômetro oferecido, o nosso RASK, reduziu em 2% em comparação com o 2T04, para 18,2 centavos de Real.

A comparação ano-a-ano de nossos resultados operacionais está na tela número 7. Uma queda de 2% no RASK e a expansão de 49% dos assentos-quilômetro oferecidos contribuíram para o aumento de 6% do EBITDAR, atingindo R\$156 milhões no 2T05. O EBITDAR é um indicador de resultados operacionais antes de contabilizar os custos relacionados à propriedade de aeronaves, como, por exemplo, o arrendamento.

O custo operacional por assento-quilômetro oferecido (CASK) cresceu 9%, ou 1,3 centavos de Real por ASK. Os custos com combustíveis foram responsáveis por este aumento. As despesas de combustível por ASK aumentaram 32% na comparação ano-a-ano.

Nosso CASK, sem os combustíveis (9,2 centavos), mostrou uma melhora significativa. O CASK ex-combustível apresentou queda de 3%, apesar do aumento de 49% no quadro de funcionários que está relacionado com a expansão planejada de 65% na nossa capacidade no segundo semestre de 2005; do impacto dos reajustes salariais de 5,8% no 4T04; da provisão para o Programa de Participação nos Resultados; da expansão da frota em 46% e do aumento de 26% nas tarifas de pouso. Os fatores principais para a redução dos custos foram: o aumento da produtividade, a redução das despesas com vendas e a apreciação de 19% do Real. Também, as despesas com manutenção por ASK caíram 22% excluindo o efeito dos reparos extraordinários na aeronave GOO no primeiro semestre de 2004.

Na tela número 8 apresentamos o impacto dos preços dos combustíveis em nossos resultados operacionais. O aumento de 32% no CASK, levando em consideração as despesas com combustível, contribuiu para a queda de 8% no lucro operacional. O lucro operacional, excluindo as despesas com combustível, aumentou 38% na comparação ano-a-ano. Tomando como base as despesas com combustível no 2T04, o lucro operacional pro-forma foi de R\$ 128 milhões no 2T05, o que representa uma margem operacional de 23%. Para o 3T05, a GOL realizou *hedge* de, aproximadamente, 55% de sua exposição aos preços de combustíveis no curto prazo. Neste ambiente extremamente difícil em relação ao combustível, a GOL continua sendo uma das companhias mais rentáveis do mundo.

Na próxima tela, tela número 9, temos a evolução de nosso resultado financeiro líquido. Nossa receita financeira cresceu 81%, para R\$42 milhões, frente à aplicação de um maior saldo em caixa. Nossas despesas financeiras aumentaram para R\$ 16 milhões no 2T05, refletindo o aumento dos financiamentos de capital de giro, além da variação negativa sobre os depósitos denominados em dólar, mas sem efeito sobre o caixa. Nosso resultado financeiro líquido no trimestre foi de R\$ 25 milhões.

Na próxima tela, tela número 10, exibimos as tendências de nosso lucro líquido. No segundo trimestre de 2005, o lucro líquido foi de R\$73,4 milhões, representando uma margem líquida de 13%.

Explicando as principais diferenças, os custos com combustíveis cresceram em R\$ 96 milhões, quando comparados com o 2T04. Nosso lucro líquido no 2T05 também foi impactado pelo crescimento de R\$ 25 milhões em despesas comerciais, relacionadas ao maior volume de vendas, pelo aumento de R\$ 27 milhões nas despesas com pessoal - devido ao crescimento de 49% no quadro de funcionários - e pelo provisionamento de R\$4,5 milhões para nosso Programa de Participação nos Resultados. Despesas com manutenção por ASK caíram 22%, excluindo o efeito de reparos extraordinários na aeronave GOO no primeiro semestre de 2004. Os aumentos nos custos foram parcialmente compensados pelo aumento de R\$ 4,9 milhões no resultado financeiro líquido.

Estes foram os principais impactos em nosso lucro. Mais explicações sobre as despesas são encontradas em nosso release de resultados, que vocês já receberam, e que também pode ser acessado em nosso *website*.

No 2T05, o lucro por ação foi de R\$0,38 por PN ou de US\$0,31 por ADS. Esse valor foi em linha com as estimativas médias dos analistas do mercado.

Na tela número 11 temos a evolução do fluxo de caixa. Ao final do 2T05, nosso saldo de caixa foi 25% maior em relação ao primeiro trimestre de 2005, devido ao saldo positivo do fluxo de caixa operacional de R\$ 37 milhões, e aos R\$ 257 milhões captados em nossa bem sucedida Oferta Global de Ações, concluída em 27 de abril de 2005. Estes recursos foram utilizados principalmente para cobrir adiantamentos para aquisição de aeronaves no valor de R\$ 45 milhões, além de R\$ 28 milhões em investimentos. Encerramos o segundo trimestre do ano com R\$ 942 milhões em disponibilidades, um montante 11% superior àquele do 2T04.

Revisamos alguns detalhes da nossa Oferta Global de Ações, que foi precificada no segundo trimestre, na tela número 12. Através da oferta, aumentamos o free float para 26% do total das ações; atraímos capital de novos investidores institucionais e diversificamos os tipos de fundos que possuem ações de GOL. Os US\$ 250 milhões de capital levantado

nas ofertas de 2004 e 2005 cobrem 100% das necessidades futuras de capital para nosso plano de negócios atual.

Passando para a tela número 13, temos a performance relativa das ações da GOL. No ano de 2005, até 31 de julho, nosso ADS mostrou uma rentabilidade 10% maior que a apresentada pelo Índice de Companhias Aéreas da *American Stock Exchange* e apresentou uma performance 10% inferior a apresentada pelos seus pares no setor de aviação de baixo custo. Nossa ação local teve um desempenho 20% menor que o apresentado pelo índice Bovespa no mesmo período. Até agora em 2005, nosso volume médio diário de negociações na bolsa de NY atingiu US\$ 8 milhões por dia e nossa média de negociações na bolsa de SP atingiu R\$ 3 milhões por dia. Durante o segundo trimestre de 2005, as ações preferenciais da GOL foram incluídas nos índices MSCI e IBrX.

Na tela número 14, mostramos que nossas taxas de crescimento e margens de lucro continuam sendo referências no setor global de companhias aéreas. Nosso múltiplo P/L, preço/lucro, está com um substancial desconto em relação às outras grandes companhias aéreas de baixo custo no mundo, apesar de nossa taxa superior de crescimento de lucro e altas margens de rentabilidade estarem entre as maiores na indústria global.

Acho que a tela número 15 é uma boa indicação de nossa visão otimista sobre os negócios. Em julho, a GOL aumentou o tamanho total de sua ordem de compra com a Boeing para 101 aeronaves 737-800. O pedido garante que nossa frota continue jovem e entre as de mais baixo custo do mundo. Em pouco tempo, a GOL se tornará uma das maiores e mais rentáveis companhias aéreas de baixo custo do mundo.

Mudando para a tela número 16 exibimos nosso plano de frota revisado para os próximos cinco anos. Nós aumentamos recentemente nosso plano de frota, com base na nossa necessidade crescente por ASKs para atender a demanda por serviços de transporte aéreo, além do maior número de destinos que oferecemos de maneira lucrativa.

A adição de oito aeronaves Boeing à nossa frota no segundo semestre permitirá um crescimento de 65% na capacidade de assentos. Até o final de 2005, esperamos contar com 42 aeronaves, modelo 737, em operação. Até o final de 2010, planejamos operar com uma frota de 86 aeronaves, composta principalmente pelo modelo 737-800, permitindo uma taxa média de crescimento anual nos assentos de 18% nos próximos cinco anos.

Na tela número 17 temos nosso *guidance* para o ano de 2005. O aumento planejado de 65% de nossa capacidade no segundo semestre está focado no mercado brasileiro e da América do Sul. No segundo semestre, iniciaremos vôos regulares para três novos destinos internacionais: Santa Cruz, na Bolívia; Montevideú, no Uruguai e Assunção, no Paraguai. Também anunciamos a intenção de participar

na criação de uma companhia aérea de baixo custo no mercado mexicano, com o a possibilidade de iniciar suas operações em 2006.

Esperamos terminar o ano de 2005 na metade superior de nossa projeção de nosso lucro por ação, representando um crescimento anual em lucro por ação maior que 40%, e um lucro por ADS de mais de US\$ 2,35 por ADS, baseado em projeções atuais da taxa de câmbio. Antecipamos que os terceiro e quarto trimestres serão sólidos, graças à dedicação de nossos colaboradores em melhorar a produtividade global da companhia, manter os custos baixos e continuar a oferecer serviços de alta qualidade.

Antes de terminar nossa apresentação de hoje, eu gostaria de destacar alguns pontos sobre nossa equipe e programa de RI. Em julho de 2004, depois de nossa abertura de capital, oito analistas sell-side começaram a acompanhar a GOL. Em abril deste ano, quando completamos nossa segunda oferta pública, 16 analistas cobriam a GOL, ao término do mês de agosto, 20 analistas sell-side estarão cobrindo a GOL.

Com a demanda crescente do mercado, recentemente reorganizamos e reforçamos nossa equipe de RI para continuar a melhorar nosso atendimento aos analisas, como também para nossos mais de 350 investidores institucionais e milhares de acionistas individuais.

Nossa equipe multilíngüe, que atende analistas e investidores, está treinada em RI e nos princípios de divulgação exemplar, e essa equipe, hoje, é constituída por Roberto Pacheco, nosso Gerente de RI; Caroline Lima, nossa Gerente de Finanças Corporativas, e Naia França, Gerente de Planejamento Financeiro, e, claro, eu e o Júnior também. Suas sugestões de como podemos melhorar nossas relações com investidores e analistas são sempre bem-vindas.

Também gostaria de mencionar que nesta próxima terça-feira, 9 de agosto, termos a nossa apresentação trimestral para analistas e investidores, no auditório da Bovespa. Além da revisão de nossos resultados, nosso Vice-Presidente Técnico, Comandante David Barioni, fará uma breve apresentação sobre o programa de segurança da GOL.

Agora que concluímos essa breve apresentação, gostaríamos de agradecer a sua atenção e passar para a seção de perguntas e respostas, durante a qual teremos o maior prazer em responder quaisquer dúvidas.

**Operadora:**

Senhores analistas, iniciaremos agora a seção de perguntas e respostas. Caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar \*1.

A Sra. Daniela Bretthauer, do Santander, gostaria de fazer uma pergunta.

**Daniela Bretthauer:**

Boa tarde, Richard e Júnior. Eu acabei de perceber uma coisa, vocês, no dia 25, quando anunciaram a ordem com a Boeing, tinham só oito

737-300 na frota e terminavam com 40; então, agora, nesse call, vocês estão elevando para 42, sendo que tem mais dois 300 aí. Você poderia dar uma idéia de quando esses dois 300 entrariam na frota da companhia?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Sim Daniela, um desses 300 deve ser recebido agora, provavelmente essa semana, primeira semana de agosto. O outro 300 deve entrar em operação, eu posso estar confundindo a ordem, mas deve entrar em operação em setembro, e depois, os aviões que nós receberemos em outubro/novembro e provavelmente princípio de dezembro são 737-700.

**Daniela Bretthauer:**

OK. De modo que a oferta de assentos da companhia para o ano fechado será de cerca de 60% e não mais de 50% como divulgado durante a oferta de follow-on, por exemplo.

**Richard Lark:**

Sim, a...

**Constantino de Oliveira Jr.:**

A nossa oferta vai ser maior do que era previsto três meses atrás, com certeza.

**Daniela Bretthauer:**

OK. Obrigada.

**Operadora:**

Senhores analistas, Lembramos que para fazer perguntas basta digitar \*1. O Sr. Jander Medeiros, do Pactual, gostaria de fazer uma pergunta.

**Jander Medeiros:**

A minha pergunta, na verdade, é para confirmar uma expectativa que você divulgou no conference call em inglês sobre RASK no segundo semestre. Eu só queria saber se é isso mesmo, a sua expectativa de RASK estável no segundo semestre desse ano em relação ao mesmo semestre do ano anterior. É isso?

**Richard Lark:**

Sim, Jander, e, como falamos também, pode ser que no 3T, ele tenha condição talvez de mostrar uma pequena melhora e ficar flat no 4T.

**Jander Medeiros:**

Está OK. Nas nossas contas aqui, para você conseguir fazer isso e dado um aumento de yield de mais ou menos 20%, você teria de trabalhar com um load factor em torno de 79% ao longo do segundo semestre. Isso está em linha com o que vocês esperam?

**Richard Lark:**

Não, você não deve esperar taxa de ocupação para GOL... quer dizer, você está falando da média do segundo semestre na faixa de 73-74%. O mês de julho é o mês de época de alta e estamos operando com o load factor perto de 80% para o mês de julho. Tem potencial baseado na demanda, que está melhor do que esperado para o ano de 2005, que a gente consegue aumentar o load factor até 1 ou 2 pontos acima disso. Mas eu não recomendo que se use mais que 74-75% na sua produção média para o segundo semestre.

**Jander Medeiros:**

OK. Essa conta, na verdade, eu fiz assumindo um único aumento de 20% nos yields no 3T em relação ao 2T. Você acha então que pode ter um outro aumento ou pode aumentar ainda mais o yield?



**Richard Lark:**

Não, o yield, quer dizer, nós realinhamos nossas tarifas em março e uma das razões foi para estimular demanda e etc, e isso está acontecendo e um dos fatores principais é porque o mercado está crescendo 15% ano-sobre-ano. Nós também usamos - você não deve confundir tarifas com yields, que dizer, nós fazemos, usamos sistemas e fazemos uma gestão inteligente de nossa oferta de assentos para maximizar o RASK, balanceando taxa de ocupação com o yield, mas... e sempre vamos ficar fazendo promoções para estimular demanda, mas...

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Desculpa interromper, mas só para complementar isso que o Richard colocou com relação a eventuais diferenças entre ajuste de tarifa e yield. O segundo trimestre sofre um efeito interessante que é o fato de que, no mês de julho, que é um mês importante no segundo trimestre, em que a ocupação é mais alta, a etapa média do passageiro é maior do que a etapa média nos meses fora de temporada, ou seja, onde o passageiro de negócios tem uma participação maior.

Então, na medida em que as etapas médias são mais longas a tendência é de um yield um pouco menor, nessa proporção, então você pode esperar, com as mesmas tarifas, uma participação na nossa demanda de passageiros que voam menos, ou etapas mais curtas, e portanto com yields maiores. Aí existe uma diferença significativa.

**Jander Medeiros:**

Está OK. A minha última pergunta é sobre o mercado mexicano. Eu queria só ouvir uma opinião de vocês sobre os resultados da privatização da Cintra e de como isso pode eventualmente mudar ou impactar a decisão de vocês entrarem naquele mercado.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

É importante a gente entender que o nosso plano de negócio para o México, que está em desenvolvimento, prevê o que nós vamos implementar lá, uma receita próxima do que nós temos aqui no Brasil, ou seja, transferir o nosso expertise, transferir o nosso know-how para lá.

E, assim como nós competimos no Brasil com empresas sólidas, ou empresas tradicionais estabelecidas no mercado há muitos anos, nós provavelmente vamos enfrentar essa concorrência também no México. Então, o nosso planejamento contempla, sim, uma concorrência acirrada sempre.

**Jander Medeiros:**

Está OK, obrigado.

**Operadora:**

Senhores analistas, caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar \*1.

Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para jornalistas. Caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar \*1.

A Sra. Romina Nicaretta, da Bloomberg, gostaria de fazer uma pergunta.

**Romina Nicaretta:**

Bom dia. Olhando, assim, para o lucro da GOL, olhando os números que vocês divulgaram para 2004, e comparado com os pro-forma de 2003, a gente vê que o crescimento do lucro foi bem menor do que nós últimos trimestres; pelo menos desde 2003, pelo que eu pude ver. Eu queria entender um pouco, quer dizer, o que explica essa desaceleração do crescimento do lucro da GOL e se daqui para a frente a gente pode esperar crescimentos menores do lucro, não tão acelerados como a GOL experimentou, por exemplo, em 2004.

**Richard Lark:**

Comparando o 2T05 com o 2T04, a diferença principal está quase 100% explicada pelo aumento no combustível. Nós estamos convivendo faz tempo com preços extremamente altos de combustível, afetados pelo preço do petróleo, e, tirando esse efeito do aumento do aumento de combustível, a GOL conseguiu reduzir o nosso custo operacional por ASK mais que 2%, e atualmente a gente, tirando o efeito do combustível, a gente conseguiu reduzir nossos custos em função do aumento de produtividade. Mas a gente espera que esse ambiente de preços extremamente altos continue também para os próximos trimestres.

**Romina Nicaretta:**

E a outra dúvida é o seguinte, foi comentado no conference call em inglês dessa competição aí, do fim do code-share entre Varig e TAM e a entrada agora da WebJet e possivelmente a entrada da BRA. Com esse cenário competitivo, qual é a perspectiva do yield para esse segundo semestre, você acha que, em relação ao preço médio da tarifa, você acha que o preço médio da tarifa vai continuar pressionado? Quer dizer, existe uma perspectiva de queda no segundo semestre? Eu queria um outlook para isso. Obrigada.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

É importante, Romina, colocar o seguinte, nós temos uma vantagem competitiva bastante clara quando a gente trata do custo da GOL, da forma como nós conseguimos, através do ganho de produtividade, não necessariamente repassar esses aumentos de custos integralmente, como o do combustível, para as tarifas.

Então, diante disso, quer dizer, nós passamos já a perspectiva com relação a yield para o segundo semestre, que, em princípio, se mantém parecido, ou estável, em relação aos yields do segundo semestre de 2004, como o Richard já tinha colocado. E, naturalmente, que nós vivemos em um ambiente competitivo, eu não diria que é a entrada de WebJet ou de BRA no mercado que muda dramaticamente a forma da empresa atuar.

Nós encaramos, mais do que WebJet e BRA, nós encaramos os outros competidores, os maiores inclusive, como grandes competidores, então, eu não percebo o seguinte: em função da mudança em um ambiente competitivo, ou essa mudança, que ela venha a afetar os yields da indústria no segundo semestre de maneira significativa.

**Romina Nicaretta:**

Mas o fato é que você está esperando uma competição maior, mesmo que não afete o yield da indústria, ou não?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Não, Romina, sinceramente, a competição já existe, eu não acho que um avião da WebJet vá mudar a história da aviação comercial brasileira, ou dois aviões. E no entanto, a situação da Varig, da própria TAM, e as estratégias que elas venham a adotar na parte comercial, isso sim pode afetar; mas não diria que, eu acho que... Eu não queria dar um excesso de importância à entrada da WebJet no mercado. Nem por isso nós deixamos de considerá-la como uma competidora, como mais uma empresa que está aí para competir, não por isso, mas nós não entendemos que a indústria ou as tendências vão se modificar em função da entrada da WebJet em operação.

**Romina Nicaretta:**

Pelo menos no curto prazo, não é, pelo menos nos próximos seis meses.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

É, pelo menos até aonde a gente consegue enxergar.

**Romina Nicaretta:**

Está OK, obrigada.

**Operadora:**

Sra. Fabiana Futema, da Folha Online, gostaria de fazer uma pergunta.

**Fabiana Futema:**

Oi, boa tarde. Você acabou de comentar sobre a questão da entrada da WebJet, da BRA, que não afeta muito. Agora, eu queria saber em relação às grandes empresas, como Varig e TAM, como que essa, as estratégias que elas estão adotando hoje estão afetando a estratégia da GOL, e se, por exemplo, essa saída da Varig de alguns mercados, principalmente internacionais, se isso está estimulando o avanço da GOL para fora do país.

E eu queria retomar uma pergunta que os analistas fizeram, que é em relação ao México, porque, quando GOL anunciou o negócio, parece que não existiam tantas empresas de baixo custo atuando naquele setor, mas quatro empresas anunciaram intenções de começar a operar empresas de baixo custo no mercado mexicano, inclusive uma que vai ser comandada pelo Sr. Slim. Então, é basicamente isso que eu gostaria de saber.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Está bom, Fabiana. Se eu falhar em alguma parte da resposta, depois você volta e me corrige, está bem?

**Fabiana Futema:**

Está OK.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Mas, a primeira parte da pergunta, você perguntou com relação ao ambiente competitivo, se... Naturalmente que a situação da Varig, por exemplo, deixando de operar em alguns mercados, pode gerar oportunidade de crescimento da empresa, ou até do que nós viemos a acelerar o crescimento da GOL, mas é importante colocar o seguinte: nós não pretendemos abandonar o conceito de negócio e baixo custo, frota padronizada, e sistemas de distribuição e tudo mais, ou seja, eu estou querendo aqui evitar que a minha resposta signifique que se a Varig amanhã parar de operar Frankfurt, nós venhamos a operar Frankfurt em função disso. Mas, quando se trata de operações na

América do Sul e o mercado doméstico brasileiro, nós vamos avaliar sempre que houver alguma mudança, e que essa mudança possa gerar oportunidades de crescimento e de investimento da empresa.

**Fabiana Futema:**

Essa resposta é a mesma que está valendo para a questão do México, é isso?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

É, para a questão do México, é importante, quando nós anunciamos a nossa intenção de montar a empresa no México, nós já tínhamos conhecimento de que não necessariamente o Sr. Carlos Slim, mas sim através do Sr. Pedro Aspe, juntamente com fundos de investimentos, estaria capitaneando, ou buscando investidores potenciais para uma companhia de baixo custo no México, que acabou se confirmando, o nome da empresa é Vuela, Vuela, não é, em espanhol?

**Fabiana Futema:**

Isso.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

E outras empresas, como a ABC, que é de um filho de um ex-presidente, e já existia, esses projetos já existiam, o mercado já conhecia essas iniciativas, e agora ela veio a se tornar pública. Mas nós estamos preparando a empresa no México para ser uma empresa competitiva, e para poder, naturalmente, sobreviver nesse mercado competitivo.

**Fabiana Futema:**

Uma última questão: ontem, o presidente do Conselho de Administração da Varig confirmou que existe a disposição de vender as empresas do grupo separadamente, como a SATA, a VEM e Varig LOG. A GOL tem interesse em algum desses ativos?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Olha, Fabiana, não... Nós não fomos procurados, não paramos para pensar nesse assunto, seria prematuro te dar qualquer resposta.

**Fabiana Futema:**

OK, obrigada.

**Operadora:**

Sra. Vanessa Adashi, do Jornal Valor Econômico, gostaria de fazer uma pergunta.

**Vanessa Adashi:**

Oi, boa tarde. Na verdade, a minha pergunta já foi respondida, no meio das outras respostas.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Obrigado, Vanessa.

**Vanessa Adashi:**

Obrigada.

**Operadora:**

Sra. Denise Luna, da Reuters, gostaria de fazer uma pergunta.

**Denise Luna:**

Boa tarde, Constantino, boa tarde, Richard. Eu estava querendo uma explicação sobre o hedge que vocês fazem para combustível, porque várias vezes a gente já conversou, e sempre falam "Não, mas está protegido por causa do hedge". Eu queria saber como e que protege, mas ao mesmo tempo tem impacto por causa do combustível. Como é

que funciona isso?

**Richard Lark:**

Sim, claro, Denise, os prazos de nosso hedge combustível hoje em dia são curto prazo, geralmente até em 90 dias. Então, por exemplo, agora, quando a gente fala que estamos protegidos em mais ou menos 55% de nossa exposição para o terceiro trimestre, nós contratamos esses hedges ao longo dos últimos meses...

**Denise Luna:**

Certo.

**Richard Lark:**

....nos preços do mercado dos últimos meses. Então, a gente tenta fazer uma produção a curto prazo para proteger contra altas grandes no curto prazo que podem pressionar nossos custos, que a gente não consegue repassar aos preços, porque nós temos uma alta capacidade, uma alta correlação entre combustível e nossos preços e yields, no médio e longo prazo. Mas assim que, nosso modelo de negócios, a gente já vende passagens todo dia, por exemplo, já temos vendido alguns meses na frente, as passagens que já vendemos já são com preços já fechados.

Então a gente compra essa proteção a curto prazo, quer dizer, compra um prazo de até 90 dias para poder atuar a nível de tarifas, se fosse necessário. A gente não compra, como fazem as empresas fora do Brasil, as empresas americanas, que não têm muita capacidade de operar preços, a gente não compra hedges de longo prazo.

**Denise Luna:**

Certo.

**Richard Lark:**

Então por isso, quando a gente compara os resultados com o trimestre do ano agora, com o trimestre do ano anterior, está comparando momentos diferentes, sobre nossas receitas de hedge, quer dizer, quando a gente estava no segundo trimestre do ano passado, a gente não contratou operações de hedge para o segundo trimestre de 2005.

**Denise Luna:**

Certo.

**Richard Lark:**

Então a gente compra essa produção de curto prazo, contando com o *pricing power* para mais longo prazo. Agora, o segundo trimestre no setor de aviação no Brasil é o mais fraco, e nesse segundo trimestre de 2005, excepcionalmente, a gente experimentou o fim do *code-share* entre TAM e Varig, que teve um efeito também negativo em termos de concorrência, nas tarifas e nos preços, nos yields, ao longo do segundo trimestre. Então, como reação desses dois efeitos, quer dizer, o aumento do combustível e redução dos yields é que afetou a nossa rentabilidade no segundo trimestre de 2005, excepcionalmente.

**Denise Luna:**

Entendi. E o custo que vocês têm com esse hedge, vocês já divulgaram?

**Richard Lark:**

Não, o preço de hedge a gente não divulga, mas geralmente a gente acompanha as tendências. Então, por exemplo, estamos protegidos por

um pouco mais que a metade da nossa exposição, no terceiro trimestre, aos melhores preços que a gente conseguiu ao longo do segundo trimestre.

**Denise Luna:**

Certo.

**Richard Lark:**

Então nós estamos protegidos contra um aumento adverso, no terceiro trimestre. Mas a gente não tem preços que eram muito diferentes dos que aconteceram ao longo do segundo trimestre.

**Denise Luna:**

Está bem, agora uma última perguntinha: a operação de Buenos Aires, hoje, no segundo trimestre, ela pesou quanto no resultado da empresa, qual foi a receita com a área internacional, no geral?

**Richard Lark:**

É, hoje em dia, mais ou menos 50%, desculpe, 5% de nossos RPKs, nosso volume, está relacionado com...

**Denise Luna:**

Nosso volume de quê?

**Richard Lark:**

Nosso volume de RPKs, de passageiros transportados, mais ou menos 50% do total da GOL...

**Denise Luna:**

5%.

**Richard Lark:**

Desculpe, 5% do total da GOL está relacionado com os vôos entre destinos no Brasil e Buenos Aires. Então, você pode dizer que um pouco menos que 5% de nossa receita está derivando dos passageiros viajando entre Brasil e Argentina.

**Denise Luna:**

E quando entrarem os outros destinos, já tem uma conta?

**Richard Lark:**

Talvez no final desse ano, mais ou menos 7% de nossa receita vai ser relacionada com os vôos internacionais da GOL.

**Denise Luna:**

Muito obrigada.

**Operadora:**

Sra. Romina Nicaretta, da Bloomberg, gostaria de fazer uma pergunta.

**Romina Nicaretta:**

Oi, a minha pergunta está relacionada a hedging. Vocês fazem hedging de combustível e hedging contra a valorização do Dólar, ou desvalorização do Dólar? Como é que funciona isso?

**Richard Lark:**

Sim, o que a gente faz em termos de nosso plano de hedge, é hedgear os riscos aonde a gente não tem controle, o preço de petróleo, que afeta nosso preço de combustível, e o preço do Dólar, que afeta nossas despesas denominadas em Dólar, que são principalmente arrendamento de aeronaves, seguros e manutenção. Então a gente trata os dois riscos dentro do nosso programa de hedge.

**Romina Nicaretta:**

Está, agora, do combustível, vocês estão falando que estão hedgeados em 55%, é isso?

- Richard Lark:** Estamos hedgeados de 55% de nossa exposição do terceiro trimestre.
- Romina Nicaretta:** Do terceiro trimestre. Agora, o hedging cambial de vocês é 100%, foi 100% no segundo semestre.
- Richard Lark:** Foi 100% no segundo semestre, sim. 100% da exposição do segundo trimestre.
- Romina Nicaretta:** E a expectativa para os dois últimos trimestres é 100%, também?
- Richard Lark:** Não, estamos apurando agora com níveis de hedge menor para o terceiro trimestre, na faixa de 75%.
- Romina Nicaretta:** 75%. Agora, no resultado do segundo trimestre, a gente teve uma forte apreciação do Real, isso resultou em um impacto de quanto no resultado financeiro de vocês? Acredito que tenha sido negativo.
- Richard Lark:** Dentro de nossos... Agora, os resultados de... Por exemplo, você pega os resultados...
- Romina Nicaretta:** É para Brazilian GAAP na verdade que eu estava querendo saber.
- Richard Lark:** Por exemplo, apuramos 100% hedgeado nas despesas do Dólar do segundo trimestre, que gerou uma perda de R\$ 20 milhões no segundo trimestre.
- Romina Nicaretta:** Está, está ótimo.
- Richard Lark:** Mas só para falar que esses valores, por exemplo, esses R\$ 20 milhões, tanto no Brazilian GAAP, como US GAAP são contabilizados junto com as despesas operacionais, OK? Isso não está no resultado financeiro.
- Romina Nicaretta:** Ah, não está no resultado financeiro, está ótimo. Agora, por que fazer menos hedging agora no segundo trimestre, vocês têm alguma expectativa em relação ao nível de câmbio? Se você puder falar um pouquinho.
- Richard Lark:** Bom, quer dizer, quando a gente, quer dizer, nós... Obviamente são bastante dinâmicas essas decisões, mas estamos esperando junto com as expectativas do mercado, um Real para o final do ano de R\$ 2,60 e uma estabilidade relativa vis-à-vis o impacto em nossas despesas para o terceiro trimestre.
- Romina Nicaretta:** Mas por que redução do hedging cambial, é isso que eu queria entender. Antes, no segundo trimestre, 100%, agora, menos...
- Richard Lark:** É importante falar que é um programa dinâmico, você não faz previsões fixas e mantém para o ano inteiro, nós ajustamos, cada semana a gente ajusta nossas posições.
- Romina Nicaretta:** Entendi. Está ótimo, obrigada.

- Operadora:** Sr. Murilo Camaroto, da Gazeta Mercantil, gostaria de fazer uma pergunta.
- Murilo Camaroto:** Boa tarde, boa tarde Constantino, boa tarde Richard. Eu queria saber referente às compras das aeronaves da Boeing, eu queria um panoramzinho geral de como vai ser a forma de pagamento, se vão ser feitos através das captações, se vai ser recursos próprios, eu queria um resumo sobre como vão ser financiadas.
- Richard Lark:** Então...
- Murilo Camaroto:** Murilo.
- Richard Lark:** Sim, sim. As aeronaves começam a... Essas aeronaves do pedido que a gente tem com a Boeing começam a chegar no ano que vem. Já estamos fazendo depósitos para essas aeronaves com recursos próprios, nós pretendemos financiar até 85% do valor total da compra com dívida, provavelmente dívida bancária, usando uma garantia que a gente vai ter do Banco Exim, que vai nos permitir financiar essas dívidas bancárias a um custo perto de Libor.
- E os outros 15% restantes vão ser recursos próprios, e basicamente os US\$ 250 milhões que a gente captou nas duas ofertas de ações, nos últimos dois anos, vão ser usados para esse 15% de recursos próprios.
- Murilo Camaroto:** Qual, desculpa, qual é o nome do banco?
- Richard Lark:** Não, não, não tem nome de banco, eu estou falando que tem 85% que vai ser financiado com dívidas bancárias, OK? As aeronaves só começam a chegar no ano que vem.
- Constantino de Oliveira Jr.:** Garantidas pelo...
- Murilo Camaroto:** A garantia, isso.
- Constantino de Oliveira Jr.:** O banco é o...
- Murilo Camaroto:** Exim Bank, está bem.
- Constantino de Oliveira Jr.:** O Export – Import Bank, dos Estados Unidos.
- Richard Lark:** Ele aporta para nós uma garantia para usar no financiamento, na compra dessas aeronaves da Boeing.
- Murilo Camaroto:** Qual é a despesa total, por favor?
- Richard Lark:** Não entendi, o investimento total?
- Murilo Camaroto:** Total, isso.
- Richard Lark:** Não entendi a pergunta.



- Murilo Camaroto:** O valor do investimento total, da compra das aeronaves.
- Constantino de Oliveira Jr.:** O valor da ordem, 101 aviões a preço de tabela dá US\$ 6,860 bilhões, mais ou menos.
- Murilo Camaroto:** E mais uma perguntinha, eu queria entender mais ou menos qual quer vai ser... A GOL vai entrar com um know-how lá no México, eu queria saber como que vai ser a remuneração. A GOL vai receber royalties, como vai ser a participação lá?
- Constantino de Oliveira Jr.:** Está muito cedo, está muito prematuro para a gente poder chegar nesse nível de detalhe, Murilo. Eu vou ficar te devendo a resposta.
- Murilo Camaroto:** Está bem. Mais uma perguntinha aqui, uma curiosidade, eu queria saber a opinião de vocês. No caso da GOL, se ela fosse uma companhia aérea não de baixo custo, no Brasil, se ela teria condições de competir.
- Constantino de Oliveira Jr.:** Aí é difícil para responder em cima de hipóteses, não é, se ela fosse uma companhia não de baixo custo, mas com custo baixo, quem sabe.
- Murilo Camaroto:** Está legal, está ótimo, obrigado.
- Operadora:** Sra. Renata Stuani, da Agência Estado, gostaria de fazer uma pergunta.
- Renata Stuani:** Boa tarde. Pessoal, eu queria saber com quantos aviões a GOL pretende fechar o ano, e se vocês podem dar a estimativa de market share até o fim do ano.
- Richard Lark:** Esperamos fechar 2005 com 42 aeronaves na frota, e com essas 42 a gente deve chegar perto de 35% do mercado doméstico, sendo que já respondi para a Denise que até 7% de nossos, vamos dizer, nossas operações vão ficar envolvidas em operações internacionais, que vai contar dentro da participação do mercado internacional. Mas dentro do mercado doméstico, a gente estima chegar perto de 35% da participação do mercado doméstico.
- Renata Stuani:** Portanto vocês estavam prevendo uns meses atrás ter 40 aviões, não é? Vocês aumentaram dois.
- Richard Lark:** Sim.
- Renata Stuani:** Certo. E quais são os novos destinos internacionais até o fim do ano?
- Richard Lark:** Bom, até o final do ano, a gente pretende estar operando para Santa Cruz, Bolívia, Montevidéu, Uruguai, Assunção, Paraguai, e mais alguns destinos dentro do mercado brasileiro que podem incluir, por exemplo, Boa Vista, em Roraima, no Norte do Brasil.
- Renata Stuani:** A crise na Bolívia não vai fazer vocês desistirem de lá?
- Constantino de Oliveira Jr.:** Na verdade a Bolívia, o início das operações em Santa Cruz estava

previsto para junho deste ano, e nós, naturalmente, retardamos esse início, aguardando exatamente que as coisas se encaminhem da melhor forma na Bolívia, de maneira a permitir que nós possamos executar o planejamento. Então, nós estimamos que até o final do ano nós tenhamos condições de iniciar esses vôos para Santa Cruz.

**Renata Stuani:**

Correto. E vocês não querem, pelo jeito, dar muitos detalhes sobre essa operação no México, não é? Vocês não podem dizer mais ou menos quando, que mês vocês poderiam entrar lá em 2006, dar mais alguns detalhes?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

A expectativa nossa é de iniciar a operação no primeiro semestre de 2006, mas provavelmente...

**Renata Stuani:**

No semestre?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Mais provavelmente no 2T de 2006, mas é difícil marcar data, nós ainda estamos em uma condição, eu diria, ainda é muito prematuro para a gente precisar ou passar alguns detalhes.

**Renata Stuani:**

O que eu não entendi, em relação a essa nova encomenda da Boeing, é se os aviões vão ser usados também no México, ou se vocês vão fazer uma outra encomenda ainda para levar as aeronaves para lá?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

A ordem colocada junto a Boeing é referente às operações da GOL Transportes Aéreos, a empresa que opera no Brasil e América do Sul.

**Renata Stuani:**

Então dentro dessa ordem não tem nenhum avião que poderia ser usado no México?

**Richard Lark:**

Não, essa não é a idéia... É importante lembrar também que a empresa do México, o projeto do México que estamos pretendendo constituir uma empresa lá, teria o seu próprio business plan, uma empresa totalmente separada, e no momento certo teria que construir sua própria frota também, isso não vai ter vínculos com a frota da GOL Transportes Aéreos.

**Renata Stuani:**

Correto. Agora, uma pergunta em relação à Varig, eles estão tentando captar investidores para formar um grupo, para entrar com captação na empresa e tal. Eu queria saber se a GOL foi convidada para participar do grupo de investidores.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Até hoje, não.

**Renata Stuani:**

Não foi?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Não.

**Renata Stuani:**

Está OK, muito obrigada.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Obrigado a você.

**Operadora:**

Senhores jornalistas, esse será o último anúncio. Caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar \*1.

Senhor Bruno Lima, da Folha de São Paulo, gostaria de fazer uma pergunta.

**Bruno Lima:**

Boa tarde, eu gostaria de saber, na verdade indo ao aeroporto, ou vendo pela internet, pesquisando as tarifas, a gente vê que não tem, há algum tempo, grandes diferenças entre as tarifas da GOL, pelo menos em alguns destinos, com relação à concorrência. Eu queria saber se realmente a empresa mantém a política de baixas tarifas, ou se ela já não modificou o seu perfil.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Bruno, nós, durante a apresentação nós mostramos uma redução no nosso yield em basicamente 11%, ou seja, 11% na receita média por assento quilômetro, o que demonstra que nós estamos, sim, praticando tarifas baixas. Depende, é muito difícil para mim comentar alguma coisa, tipo “Eu consultei, eu olhei, as tarifas não são tão mais baixas”, ou alguma coisa do tipo.

A gente trabalha aqui buscando crescer sempre às menores tarifas, inclusive incentivando o aumento da demanda através de tarifas extremamente baixas, então a gente continua oferecendo vôos noturnos, nós continuamos oferecendo promoções, e impomos algumas restrições nessas promoções, exatamente para evitar a transferência de receita, ou seja, um assento que poderia ser vendido por 10, mas não precisa ser vendido por 8.

Mas pelo outro lado, se você tem uma demanda para 8, tem como buscar essa demanda, impondo a ela algumas restrições, porque se trata de passageiros que hoje viajam de ônibus, ou não viajam, em função do preço da passagem. Se somar todos esses fatores, você vai perceber o seguinte: a ocupação da GOL, historicamente, ela é mais alta que a ocupação da indústria. Nós transportamos mais passageiros por aeronave, nós produzimos mais por avião. Basicamente, por quê? Porque nós oferecemos o melhor custo-benefício para o mercado, o melhor retorno. Esse é o entendimento da empresa, nós mantemos o foco no baixo custo e baixo preço, estimulando demanda.

Se você reparar, por exemplo, que o mercado vem crescendo 15%, e o PIB vem crescendo em uma faixa de 3,5% a 4%, você vai perceber que houve um descolamento da demanda por passagem aérea em relação ao PIB, que historicamente era duas vezes isso. Isso se deve muito ao efeito de tarifas baixas estimulando demanda. Então, eu não me sinto confortável quando se diz: “Será que a GOL abandonou o conceito de baixo custo e baixo preço?” Eu te responderia que não, definitivamente não.

**Bruno Lima:**

Perdão, você percebe alguma mudança de estratégia, alguma mudança de movimento, desde o início da GOL, algum reposicionamento, mantendo esse princípio norteador, de manter esse baixo custo e baixa

tarifa, mas alguma modificação com relação à estratégia inicial?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Não, não, Bruno. O que eu percebo é o seguinte: pode ser, aí sim, a concorrência, e quem ganha com isso são os usuários, são os clientes, a concorrência, sim, talvez tenha mudado um pouco a estratégia dela, esteja oferecendo tarifas mais baixas hoje do que oferecia um tempo atrás, e quem ganha com isso é o mercado, o mercado todo tem crescido bastante. A GOL continua fiel, o nosso nível eficiência de mercado, ou seja, quanto nós conseguimos produzir a mais que os nossos concorrentes, exatamente em função de oferecermos tarifas menores, continua basicamente o mesmo, a nossa estratégia continua intocada.

**Bruno Lima:**

Junior, como você explicaria o que aconteceu, que rotas foram operadas por valores como R\$ 69, R\$ 70, hoje sejam operadas pela GOL com valores como R\$ 300? O que aconteceu, é a inflação?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Mas você chegou a consultar, por exemplo, você está falando especificamente de ponte aérea, não?

**Bruno Lima:**

Falando de ponte aérea, vôos para Vitória, para Belo Horizonte, no próprio Sudeste, rotas, são entre destinos no próprio Sudeste.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Existem momentos específicos em cada destino. Por exemplo, esse ano, nós lançamos tarifas baixas. No ano passado nós tivemos promoções de R\$ 50, de R\$ 1, em tarifas de retorno, o que acaba resultando, talvez, no mesmo que os R\$ 69, não nos mesmos destinos necessariamente, mas quando você pega, por exemplo, os R\$ 69 e olha a conjuntura da época, você olha a variação cambial e a variação do preço do petróleo basicamente, você vai perceber o seguinte: que se fizer o mesmo preço, nas mesmas condições hoje, nós teríamos prejuízo.

Então, eu nunca mudei a resposta, a dúvida quando nós começamos a operar com esses preços na época era a seguinte: será que a GOL, será que a empresa se mantém, será que isso não é uma enganação?

Eu sempre disse o seguinte: os nossos preços são responsáveis, cobram os nossos custos e nos garantem retorno sobre o investimento. Então, eu continuo com a mesma resposta, é assim que a gente administra a empresa. Em se tendo condições, nós oferecemos, sim, tarifas extremamente baixas. Se você olhar, por exemplo, o vôo, o destino... Pegue o exemplo da ponte aérea São Paulo – Rio: é lógico que nós não vamos oferecer uma tarifa de R\$ 130, R\$ 140, em uma ponte aérea segunda-feira às 08:00. Mas observe a nossa ligação Guarulhos – Galeão, por exemplo, no vôo noturno, se ela não é competitiva, por exemplo, com o ônibus leito, mesmo o ônibus executivo, que não chega a ser o leito. E você vai perceber que nós continuamos fiéis ao modelo de baixo custo e baixo preço.

Naturalmente que nós não temos condições de em 2005 praticar os

mesmos preços que tínhamos em 2002, eu acho que é uma tendência natural.

**Bruno Lima:**

O que aconteceu, como está a participação dos vôos noturnos na receita obtida pela empresa? A gente teve aí, o Richard deu uma porcentagem de 5% mais ou menos no internacional, eu queria saber um pouquinho do noturno, qual é a participação dele.

**Richard Lark:**

Hoje em dia nós temos uns 25% de nossa frota operando 24 horas por dia, em termos de também ficar envolvido nos vôos noturnos.

**Bruno Lima:**

Desculpa, Richard, você tem a média de 14 horas de utilização e 25% da frota operando 24 horas por dia, é isso?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Exato, exato. É importante, Bruno, o seguinte: 14 horas em média de utilização contempla todos os dias do mês, incluindo sábado e domingo, e contempla também que nós paramos alguns aviões para manutenção...

**Bruno Lima:**

E a gente tem idéia da receita, qual é a participação, Richard, desse noturno?

**Richard Lark:**

A gente separa a receita em função do horário do dia, então acho que vou ficar te devendo quanto vem das rotas que operam entre certas horas do dia, mas...

**Bruno Lima:**

A minha dúvida é se a gente poderia, quer dizer, com esse movimento do noturno, mostrar que está havendo uma mudança de hábito da população, se há algum indicador de vocês que pudesse mostrar que mais pessoas optam por viajar à noite, enfim.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Naturalmente, Bruno, acho que o maior indicador dessa mudança de hábito é exatamente o crescimento da demanda em 15% em relação ao PIB. Historicamente, isso nunca aconteceu, ou seja, a demanda crescer cinco vezes o PIB.

**Bruno Lima:**

E foi, quer dizer, uma demanda, o crescimento total?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Total. E influenciado por quem? Influenciado basicamente por baixos preços, e o vôo noturno tem o seu peso bastante significativo, porque é onde grande parte das tarifas extremamente baixas estão sendo oferecidas, são vôos que operam com uma ocupação bastante alta, então nós não temos aqui como te dizer o percentual exato da receita do vôo noturno...

**Bruno Lima:**

Ou, enfim, de qualquer outro elemento que pudesse dar essa idéia, não há nenhuma estatística específica do noturno?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Nós temos, a gente faz pesquisas semestrais, elas se alternam. A nossa pesquisa com relação a perfil do cliente, esse tipo de coisa, ela deve estar sendo terminada nas próximas semanas, a última pesquisa.

Talvez tenha alguma novidade para te passar.

**Bruno Lima:**

Está bom.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Mas por enquanto acho que o número mais forte é exatamente o crescimento na indústria de 15% do volume de passageiros, isso já demonstra uma mudança de hábito da população brasileira, ou seja, as pessoas estão voando mais, e passando a considerar o transporte aéreo como possível.

**Bruno Lima:**

E eu só queria, só para terminar, eu estou sem esse número aqui, queria, por favor, saber se vocês podem me dizer o lucro líquido na legislação brasileira, se vocês têm o número.

**Richard Lark:**

No segundo trimestre, R\$ 51 milhões.

**Bruno Lima:**

R\$ 51?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Isso, R\$ 51 milhões no segundo trimestre.

**Bruno Lima:**

Está bem, obrigado.

**Operadora:**

Agora, gostaria de passar a palavra ao palestrante para as considerações finais.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Mais uma vez, obrigado a todos, pelo seu interesse pela GOL. Continuaremos comprometidos com nossa meta de tornar a viagem aérea uma experiência mais conveniente, simples e acessível para todos, e ao mesmo tempo criando valor aos nossos acionistas e colaboradores. A GOL está popularizando o transporte na América do Sul por meio da expansão de seu negócio, pela inovação de seus serviços, eficiência operacional, gerenciamento de custo e preços baixos e competitivos. Na GOL, nosso slogan é: "Aqui todos podem voar ... e também investir". Se vocês tiverem dúvidas, por favor, sintam-se à vontade para contatar nosso Departamento de Relações com os Investidores ou para visitar a nossa seção no website [www.voegol.com.br/ri](http://www.voegol.com.br/ri).

Muito obrigado mais uma vez e tenham um bom dia, ou uma boa tarde.

**Operadora:**

O conference call da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente aos resultados do 2T05 está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.