

APRESENTAÇÃO DO 3T06

Operadora: Boa tarde, sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente ao resultado do terceiro trimestre de 2006. Estão presentes Constantino de Oliveira Junior, Presidente, e Richard Lark, Diretor Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores.

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

O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo apresentados, simultaneamente, na Internet - no endereço www.voegol.com.br/ri. Neste endereço é 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 desempenho 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. Constantino, pode prosseguir.

Junior: Bom dia a todos, gostaria de agradecer a todos por participarem da teleconferência de resultados da GOL, referente ao terceiro trimestre de 2006.

Nesse trimestre, nós reafirmamos nosso “ciclo virtuoso”, exibido na tela #2. A GOL foi fundada há pouco mais de cinco anos com o objetivo de popularizar o transporte aéreo, e em 2006 a GOL registrou crescimento histórico. Desde a nossa fundação, o aumento de nossa oferta de baixas tarifas tem estimulado e assegurado o crescimento da demanda no mercado, gerando altas taxas de ocupação. A gestão saudável deste ciclo “virtuoso” permite que a Companhia ofereça novos produtos adequados a diferentes segmentos, como o nosso meio de pagamento Voe Fácil - forma de pagamento parcelado e flexível -, e os nossos Vãos Noturnos, como também aumentar a oferta de assentos disponíveis a tarifas reduzidas.

A GOL transportou quase 13 milhões de passageiros de janeiro a setembro deste ano, com um aumento de 52% de nossa demanda (em RPK) no mercado doméstico sobre o mesmo período de 2005; colaborando para que o crescimento médio da indústria atingisse 15% no ano. O crescimento nos assentos disponíveis da GOL tem estimulado consumidores tradicionais a viajar mais, como também atraído novos consumidores. Quase 10% de nossos clientes viajaram de avião pela primeira vez com a GOL.

Mantermos o foco no ciclo virtuoso tem sido fundamental para nosso crescimento e para a criação das condições necessárias à popularização do transporte aéreo no Brasil e na América do Sul.

Passamos agora para a tela #3, intitulada “Destques”. O terceiro trimestre de 2006 foi mais um período de crescimento lucrativo para a GOL. Nosso lucro líquido foi recorde e atingiu R\$ 190,0 milhões em US GAAP.

A GOL manteve sua rentabilidade sólida, evidenciadas por nossa margem de lucro antes dos impostos de 24%, sustentada pelo nosso foco constante em baixar custos, alta produtividade e gestão inteligente da receita.

GOL é a companhia aérea de mais baixo custo no mercado brasileiro e uma das líderes mundiais em termos de lucratividade e crescimento. A GOL é comprometida em oferecer serviços de transporte aéreo com alta qualidade e em reduzir cada vez mais as tarifas, com o objetivo de criar e estimular a demanda, o chamado “Efeito GOL”.

No terceiro trimestre de 2006, o acréscimo de novas aeronaves à nossa frota possibilitou um aumento de capacidade de 46% e a adição de 78 novas frequências diárias. Uma maior capacidade, aliada a um aumento de 5,1 pontos na taxa de ocupação, que atingiu 78,8%, contribuiu para um aumento de 56% nos RPKs, em comparação ao mesmo trimestre do ano anterior.

Esses fatores resultaram em uma maior participação da GOL no mercado doméstico, que atingiu aproximadamente 36% em setembro de 2006. Estamos focados em reduzir nossos custos, oferecendo tarifas mais baixas e, conseqüentemente, aumentando a demanda de nossos serviços.

A tela #4 mostra as recentes adições à nossa frota e malha. No terceiro trimestre nós adicionamos cinco aeronaves 737-800NG, devolvemos uma aeronave 737-300 e finalizamos o período com 54 aeronaves. Nossa expectativa é de encerrar o quarto trimestre de 2006 com 65 aeronaves 737 em nossa frota. Planejamos expandir a malha com novos mercados no Brasil e na América do Sul e frequências adicionais, apoiados pela nossa expansão de frota. Durante o terceiro trimestre, foram adicionados três novos destinos, elevando o número total de aeroportos atendidos para 53, antecipando nossas previsões.

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

Nesta tela, podemos observar detalhadamente a expansão da nossa capacidade e malha. Durante o trimestre, a GOL operou uma frota média de 51 aeronaves, um incremento de 41,7% sobre o terceiro trimestre de 2005, e 8,5% maior que o segundo trimestre de 2006.

Comparado com o mesmo trimestre do ano anterior, a capacidade aumentou em 46,1%, em termos de volume de ASKs, para 5,2 bilhões, e nosso RPK cresceu 56,3% para 4,1 bilhões. Quando comparado ao 2T06, a capacidade cresceu 12,3% e o RPK foi 16,6% maior.

Essa expansão de capacidade possibilitou que a GOL alcançasse 530 vôos diários ao final do mês de setembro de 2006.

Passando agora para a tela #6, vemos que a receita líquida no 3T06 cresceu 56% para R\$1,1 bilhão, quando comparada com o mesmo período do ano passado. A combinação de maior capacidade com maior produtividade desempenhou papel importante no crescimento das receitas no 3T06. Ressaltamos que as baixas tarifas, as aeronaves modernas, e a gestão inteligente da receita, permitiram que o crescimento de nossa capacidade estimulasse a demanda do mercado.

A GOL aumentou sua produtividade, em função da maior taxa de utilização de aeronaves, que atingiu 14,3 horas-bloco por dia e de uma maior etapa média, que apresentou crescimento de 12,3%.

A habilidade de oferecer baixas tarifas tem sido fator chave no crescimento da receita total. Como provedora do transporte aéreo de menor custo na América do Sul, a GOL estimula a demanda por meio de baixas tarifas, propiciando crescimento no número de passageiros em nossos vôos. A Boeing estima um crescimento anual de 7,4% no tráfego aéreo na América do Sul para os próximos cinco anos, a segunda maior taxa de crescimento de uma região no mundo depois da China.

O aumento de 11,7% na tarifa média, combinado com o aumento de 12,3% na etapa média resultou em um yield de 24,6 centavos de Real, 2,9% inferior ao do 3T05. Uma maior taxa de ocupação, compensada por menores yields, conduziram a uma receita por assento-quilômetro oferecido, ou RASK, de 20,8 centavos de Real, 6,4% maior em relação ao 3T05. Comparado ao 2T06, o yield aumentou em 10,2% e o RASK aumentou 14,3%.

A comparação “ano-a-ano” de nossos resultados operacionais está na tela #7. Apesar da redução de 2,9% no yield, aumentamos o RASK em 6,4%, que, combinado com a expansão de 46,1% no ASK, resultou num aumento do EBITDAR de 25,0%, atingindo R\$317,3 milhões. 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) de 16,3 centavos de Real aumentou 1,91 centavos de Real por ASK, decorrente do aumento dos custos com combustível, maiores gastos com manutenção devido aos serviços agendados no trimestre, maiores tarifas de pouso e maior despesa com depreciação. Parcialmente compensado por uma maior etapa média e menores despesas com arrendamento de aeronaves, além de 7,3% de apreciação do Real frente ao Dólar americano.

As despesas de combustível por ASK no trimestre aumentaram 17,4% na comparação “ano-a-ano”, devido ao aumento de 13,5% no preço de combustível por litro.

Nosso CASK sem combustível mostrou aumento de 10,3% para 9,44 centavos de Real, dentro de nosso guidance para o trimestre. O aumento dos custos fixos no 3T06 ocorreu em função do aumento planejado da escala para viabilizar a expansão das operações no último trimestre deste ano, no qual colocaremos 11 aeronaves adicionais em operação e abrir três bases novas. Para nos preparar para o crescimento do quarto trimestre, no 3T06 contratamos mais de 800 funcionários (um aumento de 11% no quadro de colaboradores versus o 2T06) e investimos em treinamento, tecnologia, e propaganda e publicidade.

O aumento nos custos também é decorrente ao aumento planejado nas operações internacionais. As tarifas de pouso aumentaram devido à elevação de taxas e uma maior proporção de pousos internacionais. Despesas com manutenções aumentaram devido à manutenção agendada de seis motores durante o trimestre. As despesas totais com manutenção devem continuar no mesmo nível nos próximos trimestres.

O fortalecimento do Real contribuiu para a redução de outras despesas denominadas em dólar, como leasing de aeronaves; e também desembolsos denominados em dólar, como adiantamentos para a aquisição de aeronaves.

Resumindo os impactos nas margens operacionais, os preços de combustíveis mais altos do que esperado durante o trimestre não foram compensados por maiores yields durante o trimestre.

Na próxima tela, tela #8, temos a evolução de nosso resultado financeiro líquido. Nossa receita financeira cresceu R\$5,9 milhões e atingiu R\$42,6 milhões, principalmente devido a receitas provenientes da aplicação de um maior saldo em caixa. Nossas despesas financeiras aumentaram R\$15,7 milhões no 3T06, atingindo R\$24,5 milhões, devido a um aumento planejado de empréstimos e financiamentos de longo prazo. Nosso resultado financeiro líquido no trimestre foi de R\$21,0 milhões.

Na próxima tela, tela #9, exibimos a evolução de nosso lucro líquido em comparação ao 3T05. No terceiro trimestre de 2006, o lucro líquido foi recorde,

atingindo R\$190,0 milhões, representando uma margem líquida de 17,5% e um crescimento nominal de 38%, em comparação ao terceiro trimestre de 2005.

Explicando as principais diferenças. Conforme mencionado anteriormente, as receitas líquidas cresceram R\$386,3 milhões. Os custos com combustíveis cresceram R\$149,0 milhões, devido a um aumento de 58,3 milhões de litros consumidos e de 13,5% no preço do combustível, subindo 17,4% por ASK.

Despesas comerciais cresceram R\$45,6 milhões, refletindo o maior volume de vendas, e aumentaram 7,1% por ASK em função do aumento dos gastos com call center e propaganda e publicidade. As vendas de passagens pelo website da GOL foram 80% no trimestre.

Despesas com pessoal cresceram R\$45,7 milhões, ou 16,2% por ASK, devido ao aumento de 6,0%, e a um quadro de pessoal 72% maior, relacionado à expansão planejada da capacidade.

Outras despesas operacionais cresceram R\$96,1 milhões, principalmente em função do aumento de 258,8% por ASK nas despesas de manutenção com seis motores de aeronaves, consumo de peças, acessórios e reparo de materiais rotáveis; de 41,2% por ASK nas despesas de tarifas de pouso em razão de um aumento de 21% nas tarifas de pouso e na quantidade de pousos em aeroportos internacionais (que possuem tarifas maiores); e também de 33,3% nas despesas de depreciação, parcialmente compensadas por reduções de 25,3% no arrendamento de aeronaves por ASK e de 7,9% em outras despesas operacionais por ASK. Conforme mencionado, o resultado financeiro líquido diminuiu R\$ 5,7 milhões no trimestre.

Esses foram os principais impactos em nosso lucro no trimestre. Mais explicações sobre as despesas estão em nosso release de resultados, que vocês devem ter recebido e que também pode ser acessado em nosso website – www.voegol.com.br/ri.

No 3T06, o lucro foi de R\$0,97 por ação, ou US\$0,45 por ADS, representando um aumento de 36,6% no LPA, ou 41% no lucro por ADS, comparativamente a igual período em 2005.

Um pagamento líquido de dividendos intercalares de R\$60,8 milhões, representando aproximadamente 29 centavos de Real por PN, líquido de IRRF, e aproximadamente US\$13,5 centavos por ADR, foi aprovado nas reuniões do Conselho em 15 de setembro e 27 de outubro de 2006, a título de juros sobre o capital próprio para acionistas registrados em 20 de setembro de 2006 e dividendos complementares para acionistas registrados em 14 de novembro de 2006. Os juros sobre capital próprio serão pagos em 14 de novembro de 2006 e os dividendos complementares serão pagos em 26 de dezembro de 2006.

Na tela #10, temos a evolução do fluxo de caixa para o terceiro trimestre de 2006. Ao final do 3T06, o saldo de caixa foi R\$1.6 bilhões. Durante o trimestre, o nosso saldo de caixa e de aplicações financeiras aumentou em R\$351 milhões.

O fluxo de caixa operacional foi positivo em R\$316 milhões, principalmente em decorrência do melhor resultado das operações, aumentos nas contas a pagar e em transporte a executar, compensado por aumentos nas contas a receber e nos estoques. Atualmente, a GOL possui US\$183 milhões depositados com nossos arrendadores para futuras manutenções de aeronaves.

Utilizamos R\$36 milhões líquidos em atividades de investimento devido a adições de propriedade e equipamento, parcialmente compensado por R\$38,4 milhões de devolução de adiantamentos para aquisição de aeronaves pagos, referentes a transações de sale-leaseback de seis aeronaves no 3T06. A GOL possui atualmente US\$238 milhões em adiantamentos com a Boeing para aquisição de novas aeronaves.

O caixa advindo de atividades de financiamento foi de R\$71 milhões, principalmente devido a um aumento de R\$189 milhões em financiamentos de longo prazo, parcialmente compensado pelo pagamento de dividendos em R\$119,7 milhões.

Passando para a tela #11, vemos o desempenho relativo das ações da GOL tanto na NYSE como na BOVESPA. No ano de 2006, até 20 de outubro, o ADS da GOL mostrou uma rentabilidade 15,0% superior à apresentada pelo Índice de Companhias Aéreas da American Stock Exchange e um desempenho 22,0% superior ao apresentado pelos seus pares no setor de aviação de baixo custo. As ações da GOL na bolsa brasileira tiveram um desempenho 8,1% inferior ao apresentado pelo índice Bovespa no mesmo período.

Também em 2006, nosso volume médio diário de negociações na bolsa de NY atingiu US\$27,0 milhões por dia e nossa média de negociações na bolsa de SP atingiu R\$12 milhões por dia. A GOL é uma das empresas aéreas de maior liquidez e também uma das empresas brasileiras de maior liquidez, compondo o índice IBrX-50 da Bovespa.

Na tela #12, mostramos que nossas taxas de crescimento e margens de lucro continuam sendo referências no setor mundial de companhias aéreas. Nosso múltiplo P/L está com um desconto significativo em relação às outras grandes companhias aéreas de baixo custo, apesar de nossa maior taxa de crescimento de lucros e elevada margem de rentabilidade, que se encontram entre as maiores na indústria global.

Mudando para a tela #13, exibimos nosso plano de frota atual para os próximos seis anos. O acréscimo de mais 11 Boeing 737 em 2006 permitirá uma expansão de 50% na oferta de assentos.

Conforme anunciamos ontem, aumentamos o número de pedidos firmes de 67 para 87 B737-800 NGs. A Companhia também aumentou o número de opções de compra em 20 aeronaves, elevando o total de pedidos a 121 aeronaves 737-800 Nova Geração. O aumento do contrato garantirá o crescimento da GOL.

A companhia também anunciou a ampliação do seu plano de frota entre 2006 e 2012 para atender ao aumento do tráfego de passageiros no Brasil e América do Sul. Para o final de 2006, esperamos contar com 65 aeronaves 737 em plena operação em nossa frota. Já para o final do ano de 2012, estimamos uma frota com 101 aeronaves, composta em sua maioria por 737-800, representando uma taxa média de crescimento anual de 12% nos assentos durante os próximos 6 anos.

A incorporação de novos 737-800 à frota da GOL propiciará substancial redução de custos. As novas aeronaves são equipadas com winglets, que proporcionam a redução de até 3% no consumo de combustível, uma melhor performance de voo e a realização de percursos mais longos, sem escalas. O 737-800 também é maior do que o modelo 737-700 e transporta até 30% a mais de passageiros.

Na tela #14, temos nossas projeções financeiras, um dos elementos chaves do processo de divulgação da GOL.

No quarto trimestre de 2006, a adição programada de onze novas aeronaves permitirá 50% de aumento na capacidade de assentos disponíveis relativamente ao mesmo período em 2005. Para o quarto trimestre de 2006, projetamos uma taxa de ocupação no intervalo de 73 a 75%, com yields no intervalo de 26 a 28 centavos de real. No curto prazo, esperamos um ambiente de estabilidade do real, apoiado por bons fundamentos econômicos no Brasil. Prevemos que os preços elevados de petróleo continuarão a impactar os custos de combustível. Para o quarto trimestre de 2006, esperamos que o CASK ex-combustível permaneça no intervalo de 9,2 a 9,7.

Para o ano inteiro de 2006, estimamos um lucro por ação próximo ao limite inferior da faixa de nosso guidance de R\$3,90 - R\$4,30 por ação, representando um crescimento anual de aproximadamente 50%, e um crescimento anual de lucro por ADS de aproximadamente 55% (versus 56% crescimento anual em LPADS em 2005). Esperamos um CASK sem combustível para o ano inteiro dentro da faixa inferior de guidance, com margem operacional para o ano inteiro de 1 a 2 pontos abaixo do guidance, devido ao impacto de preços maiores de combustível ao longo do ano que não serão compensados por maiores yields.

As projeções financeiras para 2007 são baseadas na expansão planejada da capacidade da GOL e num cenário de forte demanda para nossos serviços de transporte aéreo, motivado pelos fundamentos sólidos da economia brasileira e baixas tarifas da GOL que estimulam a demanda. Para 2007, esperamos adicionar 15 aeronaves à frota e expandir a capacidade em aproximadamente 45% para atender adequadamente a demanda esperada e adicionar novas rotas e mercados no Brasil e América do Sul. Nossa projeção é de um lucro por ação para o ano de 2007 de R\$ 5,20 a R\$ 5,65, representando um crescimento anual de quase 40%. Esperamos que o CASK sem combustível para o ano inteiro fique na faixa de R\$ 9 centavos. Esperamos uma margem operacional de 23% devido às baixas tarifas estimulando a demanda. Planejamos continuar a popularizar o transporte aéreo na América do Sul por meio da expansão, da inovação tecnológica, do aprimoramento da eficiência operacional, da administração focada

na redução de custos e de menores tarifas. Nossa liderança de custo nos permitirá oferecer sempre as menores tarifas, gerando altas taxas de ocupação, alta rentabilidade, investir em capacidade para oferecer mais assentos, estimulando assim a demanda (o efeito Gol).

Agora vou passar a palavra ao nosso Presidente, Constantino Junior. Junior, por favor.

Junior: Obrigado, Richard. Gostaria de passar agora para a tela #15. A GOL inaugurou em 15 de setembro seu Centro de Manutenção de Aeronaves em Confins, região metropolitana de Belo Horizonte (MG). As obras foram iniciadas em julho do ano passado e foram investidos R\$ 30,5 milhões. O Centro, onde realizaremos a manutenção estrutural de nossa frota, oferece tecnologia de última geração para o reparo de aeronaves. A estimativa é de uma redução de custos na ordem de US\$ 2 milhões ao ano para a Companhia, que deixará de utilizar serviços terceirizados. Ganho adicional será obtido no futuro com serviços de manutenção para outras empresas aéreas.

A área total construída do Centro de Manutenção é de 17.300 m². Foram levantados dois hangares, um com 4.800 m², para três aeronaves, e outro com 2.000 m², para uma aeronave. As oficinas e os escritórios administrativos ocupam 10.500 m². Cerca de 350 novos postos de trabalho foram abertos com a chegada do centro. A escolha de Confins se deve ao fato de o Aeroporto Internacional Tancredo Neves ser um dos melhores e mais bem estruturados do país.

Na tela #16 apresentamos um resumo dos nossos diversos programas de responsabilidade social. Durante o 3T06, a GOL incentivou atividades sociais e culturais, investindo 1 milhão de Reais durante o período.

Passando agora para a última tela de nossa apresentação webcast, a de número 17, destacamos as nossas vantagens competitivas, que são essenciais na manutenção do nosso bem-sucedido modelo de negócio e do “ciclo virtuoso”. Nós contamos com uma equipe altamente produtiva e administradores experientes para sempre entregar aos clientes serviços de alta qualidade, com baixas tarifas e o menor custo do mercado, a fim de mantermos nossa marca forte e a alta rentabilidade.

Agora que concluímos esta breve apresentação, gostaria de convidá-los a participar do GOL DAY 2006 que será realizado em 21 de novembro, em São Paulo, com visita no dia 20 de novembro ao nosso novo Centro de Manutenção de Aeronaves, em Confins, Minas Gerais.

Agradeço a sua atenção e passo para a sessão de perguntas e respostas, durante a qual teremos o maior prazer em responder quaisquer dúvidas.

Vanessa Ferraz, Itaú:

Boa tarde, Constantino, boa tarde, Richard. Eu queria que vocês pudessem comentar da manutenção da segunda pista de Congonhas, aqui do aeroporto, que estava agendada para ser feito, ou seja, na verdade eles estavam conversando para fazer a manutenção da segunda pista ou em julho ou em agosto desse ano. Como está esse processo? Vai ocorrer? Como está o planejamento da ANAC, ou mesmo de vocês, para fazer a transferência dos vôos para outros aeroportos aqui em São Paulo?

Constantino de Oliveira Junior

Obrigado pela pergunta, boa tarde. Com relação à reforma da pista de Congonhas e outras reformas, eu acho que a pergunta idealmente deveria ser feita à INFRAERO; naturalmente que nós temos participado de algumas discussões e seria precipitado agora eu antecipar alguma conclusão chegada nessas reuniões. O fato é que a INFRAERO tem efetuado a manutenção nessas pistas, oferecendo condições de segurança para as operações que ali são efetuadas hoje e nós não temos uma previsão concreta de se haverá transferência de vôos, quais serão e quando será. Eu não tenho como responder essa sua pergunta na plenitude.

Vanessa Ferraz:

OK. Obrigado.

Marcos Ganelha, JGP:

Boa tarde a todos. Na previsão de frota que vocês tinham antigamente, vocês estavam com aviões próprios, e agora na última previsão não tem nenhuma citação a esse respeito e vocês estão fazendo agora o sale leaseback em relação ao resultado na BR GAAP, vocês tiveram um resultado não-operacional de R\$ 75 milhões; queria saber se a intenção de manter a frota toda em leasing operacional, mesmo com os aviões novos, se esse resultado, de acordo com os descontos que vocês tem na compra de lotes com a Boeing e como que é essa previsão aí pra frente. Obrigado.

Richard Lark:

A nossa estratégia é financiar o nosso crescimento de capacidade, no melhor custo possível. Então, nós temos como estratégia financeira vários *issues* de financiar aquisição de aeronaves que é o nosso principal ativo, o principal vai ser usando empréstimos bancários de longo prazo, 12 anos, com garantia do Banco Exim, que vai nos garantir um custo perto do custo *libor* para financiar a maior parte da nossa expansão da frota.

Também temos como elemento, usar o mercado de capitais, a captação que a gente fez recentemente no 2T, de bonds perpétuos, foi uma forma de reduzir custo da parte que nós temos que contribuir para a visão de análise nós temos como financiar com garantia do Exim até 85% do valor de aquisição de aeronaves com preços bancários a esse custo do *libor*, e os outros 15% ficam com nossos próprios recursos.

Também temos como estratégia, fazer operações de sale leaseback, e nós pretendemos usar esta fonte de financiamento para até 20% de nosso pedido de compra com Boeing; nós aproveitamos condições do mercado a curto prazo referente à alta demanda para este tipo de ativo, o Boeing 737-800, a nova geração é altamente cobiçada no mercado em termos de custo operacional e também em termos do maior aquecimento na demanda de transporte aéreo no mundo inteiro

Então, fizemos um *funding loan* das operações de sale leaseback agora no 3T já também fechamos mais duas sale leaseback de aeronaves que estão chegando no 4T, e no ano que vem a gente tem como plano fazer alguns outros sale leaseback. Em questão do custo em valor presente das operações, também estamos trabalhando em nosso primeiro financiamento com garantia do Exim que vai ser para cinco aeronaves que vão entrar entre novembro deste ano até abril do ano que vem.

Então, a gente faz uma gestão do risco, obviamente, nosso negócio é fazer transporte aéreo, vender passagens e transportar passageiros. Nosso principal ativo se chama aeronave e nós temos que ter essas aeronaves para poder oferecer esse serviço. 100% da nossa frota hoje são arrendamentos operacionais; fizemos um sale leaseback das primeira oito aeronaves que foram chegando de nossos pedidos com a Boeing, a gente vai ficar com essas aeronaves até oito-dez anos.

E tem uma espécie também de gestão de risco do valor residual desse ativo e nós também olhamos o lado financeiro dessa questão do valor individual e o valor presente de fazer esses exercícios. Então, quando estamos fazendo essas operações é porque a gente calculou que era melhor vender essas aeronaves do que ficar com essas aeronaves dentro do nosso próprio planejamento, também nós temos caixa preso com essas aeronaves, nós temos que fazer adiantamentos aquisição de aeronaves que geralmente, no nosso caso, pode consumir de US\$ 9-10 milhões por aeronave até chegar a aeronave.

Então, essas operações de sales leaseback liberaram o caixa para nós, para preservar essa combinação dos vários efeitos financeiros do sale leaseback tanto de volta de PDP, que são os adiantamentos para as aeronaves com os ganhos de preço de venda, vão gerar quase US\$ 150 milhões de recursos para a GOL, que obviamente, também, fortalece nosso balanço, também gera uma receita financeira para nós. Então tem uma série de questões que eu acho que é importante explicar que ficam atrás da nossa estratégia de financiar não só expansão de capacidade.

Marcos Ganelha:

Outra dúvida sobre também BR GAAP, na parte de arrendamento suplementar, que a linha veio zero. Isso tem a ver com devolução de reserva de manutenção ou, como é a previsão de isso aí pra frente?

Richard Lark:

Como foi falado em setembro, nós falamos nosso novo centro de manutenção de aeronaves e também a GOL é bem diferente daquela empresa começada em 2001, que não tinha *track records* nem história de crédito. Então, são uma série de coisas, nossas próprias manutenções, também a qualidade de crédito – a GOL tem um dos maiores índices de qualificações de risco de crédito no mundo – só tem três empresas aérea que tem uma qualificação maior do que a gente, em termos de risco de crédito *rating*, temos um BB+ *rating*.

Então estão sendo esses fatores, esse caixa, que é quase como uma garantia para o lessor, que você vai ter o caixa suficiente para fazer as manutenções futuras, está voltando para GOL através de mecanismos de crédito e nós vamos fazer nossa própria manutenção por uma parte do serviço de manutenção e também nós temos um índice de crédito que deixa os lessores com muito mais conforto vis-à-vis nossa capacidade financeira de ter recursos para gastar em manutenções que vão começar agora a ser mais pesadas em função da idade de nossa frota para os próximos trimestres.

Então, é um combinação de vários fatores tanto operacional, o nosso *track record* com as aeronaves, como a qualidade de crédito.

Marcos Ganelha:

OK. Muito obrigado.

Oswaldo Filho, Itaú:

Oi, Richard, é só sobre esse R\$ 0,092 a R\$ 0,097 de CASK; eu não entendi se é só para o 4T06 ou se ele vale também para 2007?

Richard Lark:

Esse foi uma faixa de *guidance* para 4T06.

Oswaldo Filho:

Para 2007 é R\$ 0,09 redondo?

Richard Lark:

Nosso *guidance* para 2007 é mais ou menos R\$ 0,09.

Oswaldo Filho:

OK. Era só isso.

Richard Lark:

R\$ 0,09 para mais e para menos, quer dizer, é um ponto de partida para nosso *guidance*.

Oswaldo Filho:

OK. Obrigado.

Alexandre Torrano, Bradesco:

Boa tarde a todos. Richard, eu queria saber, você comentou sobre operações de sale leaseback, então, desse trimestre que você tem nove aeronaves chegando, então você já tem duas operações de sale leaseback contratadas? E eu não sei se eu entendi se você tem mais cinco que você pretende fazer sale leaseback também? Então essa é uma questão.

A outra é relacionada ao aumento desse planejamento de frota de vocês. Isso, num cenário que a gente tem a Varig voltando com aeronaves no mercado, se a gente não correria algum risco de ver taxa de ocupação caindo, um yield bem mais baixo do que em relação a esse ano, então eu queria que vocês comentassem esse cenário também.

Richard Lark:

Referente à sua primeira pergunta; nós vamos incorporar mais 11 aeronaves na nossa frota esse 4T. Dessas, duas já contratamos a sales leaseback, três dessas 11 a gente vai fazer com financiamento a longo prazo garantido pelo Exim e o restante são dívidas operacionais normais, que continua sendo, em curto prazo, nossa maior forma financeira de financiar nosso crescimento em quantidade. Referente a plano de frota, vou passar essa resposta para o Junior.

Constantino de Oliveira Jr.:

Alexandre, boa tarde. Em relação ao plano de frota nosso e a perspectiva da Varig retornar ou retomar suas operações ano que vem ou até mesmo de outras companhia que eventualmente podem adicionar aeronaves à sua frota e aumentar a oferta, é importante a gente entender, mesmo com a Varig, a gente entender qual seria o novo atributo que ela traria para a indústria na medida em que a redução abrupta da sua oferta vem sendo coberta pelo aumento de oferta das empresas que estão operando assim como a GOL.

Com relação à nossa projeção para 2007, independente de Varig ou de outras companhias, nós entendemos que o papel da GOL vem sendo de estimular a demanda através de tarifas baixas. Então, nesse sentido nós não temos expectativas de que haja recuperação de yields no ano que vem; nós devemos enfrentar um ambiente bastante competitivo, que vai exigir das companhias habilidade em reduzir os seus custos, e em buscar eficiência e eu acredito firmemente que a GOL tem condições de cumprir com seus propósitos, reduzindo

custo, repassando essa redução e os ganhos de eficiência inerentes às novas aeronaves que estão sendo adicionadas.

E aí vale um parêntese, a performance do 737-800 tem sido extremamente positiva, o 737-800 SFP, parte dessa encomenda que nós fizemos com a Boeing tem sido uma surpresa agradável, extremamente positiva, vai contribuir para que a GOL se sobressaia nesse ambiente extremamente competitivo. Então essa é a nossa expectativa para o ano que vem.

Alexandre Torrano:

Obrigado.

Thiago Zancaner, Neo Investimentos:

Boa tarde, Constantino, boa tarde, Richard. Eu queria entender um pouco se a gente pode esperar esse aumento da frota direcionado mais para a estratégia de avanço internacional – aqui na América do Sul – ou mais para o mercado doméstico, porque vê-se gargalos nos principais aeroportos domésticos do Brasil, então imagino que, para adicionar rotas novas internamente, talvez seja mais complicado; adicionar frequências a vôos já existentes, aí eu não sei maiores detalhes, talvez você possa me explicar melhor um pouco disso. Obrigado.

Constantino de Oliveira Jr.:

Obrigado pela pergunta, boa tarde. Na realidade, a GOL tem demonstrado ao longo desses anos, a capacidade de explorar mercados que tem grande potencial de crescimento aonde o início das nossas operações tem efetivamente estimulado a demanda e permitido um crescimento rigoroso das nossas operações. Para o ano que vem, esse crescimento não deve ser diferente do que aconteceu nesses cinco anos; nós vamos continuar priorizando o mercado doméstico, iremos crescer também nas ligações com a América do Sul e entre alguns mercados da América do Sul, quer dizer, mesmo fora do Brasil, como já estamos fazendo a ligação entre Buenos Aires e Santiago.

Mas isso não quer dizer que o balanço entre volume de RPKs produzidos no doméstico e no internacional se altere significativamente; nossa expectativa é de que o volume internacional venha a significar até 20%, por volta de 15% dos nossos RPKs, e essa é a expectativa, praticamente uma manutenção do que vem sendo feito hoje e que projeta um pequeno aumento do peso internacional dentro da nossa produtividade, dentro dos nossos RPKs, mas não muito diferente do que vem acontecendo hoje.

Thiago Zancaner:

OK. Obrigado.

Maeli Trado, Folha de SP:

Oi, Constantino; eu queria primeiramente fazer uma pergunta sobre o acidente da GOL. Primeiramente, se isso teve algum impacto nos dias subseqüentes ao acidente na demanda da companhia? Se houve alguma alteração na demanda. E também se pode ter algum impacto financeiro.

E, em segundo lugar, eu queria saber sobre essa greve dos controladores de vôo que está acontecendo nos últimos dias, a operação padrão, até que ponto isso está prejudicando as companhias também?

Constantino de Oliveira Jr.:

Bom, Maeli, naturalmente que nós preferíamos dedicar o tempo da entrevista, vamos dizer, a comentários relativos aos resultados do 3T, mas como a sua pergunta é relativo ao ocorrido com o 1907, que é sobre a aeronave, muito mais relacionada à questão financeira. Eu diria que o comportamento da demanda durante o mês de outubro, para a GOL, ficou dentro das expectativas, ou seja, nós aumentamos a oferta, nós crescemos em oferta, lançamos novas bases e estamos conseguindo um nível de aproveitamento bastante satisfatório dentro daquilo que estava planejado.

E, com relação ao que está acontecendo no controle de tráfego aéreo, é uma questão muito mais que concerne as autoridades competentes, quer dizer, a GOL é uma concessionária pública de transporte aéreo, naturalmente tem interesse de que a normalidade seja restabelecida o mais rápido possível.

É importante ressaltar que, em momento algum, esse movimento compromete o nível de segurança de vôos no Brasil; o Brasil é um país que tem a classificação de "nível um" com relação à segurança de vôo, controle de tráfego aéreo e tudo mais, isso deve ser mantido. E o que nós esperamos, aliás, somos solidários aos passageiros quando se refere aos atrasos ocorridos em função desses transtornos, e nos colocamos à disposição, se for o caso, para discutir o assunto com mais profundidade, mas não cabe a nós agora comentar e nem fazer suposições na medida em que não participamos diretamente dessa discussão.

Maeli Trado:

Constantino, só mais uma pergunta, eu acho que hoje cedo vocês comentaram que, sobre a questão do acidente também, vocês possuem seguros para cobertura dos riscos como o de um acidente como o que ocorreu. Então, vocês não esperam um impacto nos resultados de vocês, na posição financeira futura, por conta do acidente, é isso?

Constantino de Oliveira Jr.:

Exato.

Maeli Trado:

Está certo, Constantino, eu acho que é isso. Obrigado

Constantino de Oliveira Jr.:

Obrigado, Maeli.

Mariana Barbosa, Estado de SP:

Boa tarde, Junior, boa tarde, Richard. Continuando essa questão do controle de tráfego aéreo, eu queria saber se essa falta de infra-estrutura que esta sendo evidenciada com essa crise dos controladores, não pode ser um inibidor do crescimento do setor; a gente está vendo uma redução de pousos e de decolagens por hora. Se a gente tivesse uma estrutura maior, teria mais espaço para crescimento? Como isso pode afetar o planejamento de crescimento daqui para frente?

Constantino de Oliveira Jr.:

Primeiro, eu acho que afirmar que há uma falta de estrutura pode ser um erro. Eu entendo que o que está ocorrendo agora é pontual, confiamos na competência das autoridades em resolver esse problema rapidamente. Compreendemos que essas mesmas autoridades têm um planejamento estratégico e um planejamento de médio e longo prazo para essa infra-estrutura que nós estamos falando, e eu não acredito, sinceramente, que isso venha a ser um obstáculo para o crescimento tão desejado do tráfego aéreo. Ou seja, estamos falando aí de mais pessoas acessando passagens aéreas, mais pessoas usando o nosso serviço e o benefício das tarifas baixas.

Mariana Barbosa:

OK. Você acha que não terá impacto no crescimento. Agora, é uma coincidência que o governo e a Aeronáutica atentem para o fato da precariedade, ou de que os controladores são mal-pagos, ou que falta controlador, estão chamando gente da reserva, enfim; é uma coincidência que isso esteja acontecendo um mês depois do acidente da GOL?

Constantino de Oliveira Jr.:

Eu não saberia te dizer se há uma coincidência.

Mariana Barbosa:

Você acha que foi preciso um acidente para chamar a atenção para esse problema?

Constantino de Oliveira Jr.:

Não, eu acho que seria muito dramático colocar dessa forma, não é o caso.

Mariana Barbosa:

OK. Você acha que não foi um problema de controle de tráfego aéreo?

Constantino de Oliveira Jr.:

Não, espere aí. Faça a sua pergunta de novo.

Mariana Barbosa:

Você acha que o problema do acidente não tem relação com essa deficiência do controle de tráfego aéreo?

Constantino de Oliveira Jr.:

Bom, as investigações do acidente, com relação a essas investigações, a GOL aguarda o resultado do trabalho das autoridades, que deve esclarecer as circunstâncias relativas a esse acidente. Nós não temos a menor condição de antecipar alguma coisa, ou fazer ligação de uma coisa com outra.

Mariana Barbosa:

Está ótimo. Obrigada.

Daniel Rittner, Valor Econômico:

Boa tarde, Junior; boa tarde, Richard, e a todos. Eu queria fazer duas perguntas, a primeira é em relação ao acidente, ainda, do voo 1907. Você disse anteriormente que o nível de aproveitamento está bastante satisfatório em relação àquilo que estava planejado para outubro, suponho. Eu queria saber se você diria, enfim, basicamente, que o impacto psicológico e de mercado em termos de marketing para a GOL já está superado; e, para o Richard, se ele pode explicar se há necessidade de alguma provisão financeira no balanço da GOL futuramente, embora haja toda a cobertura por diversas seguradoras.

E, só para completar, ainda, uma questão em relação a esse problema de tráfego aéreo é saber se a GOL não tende a ser mais prejudicada do que as outras companhias na medida em que ela tem um aproveitamento das aeronaves maior do que as outras, em torno de 14 horas; saber se isso não tende a atingir mais a GOL do que as outras companhias, na medida em que os aviões têm que ficar parados. Obrigado.

Constantino de Oliveira Jr.:

Por nada, Daniel. Boa tarde. Vou começar pelo final, com relação ao impacto ser maior na GOL. Naturalmente, se nós efetuamos mais vôos por aeronave, provavelmente nós teremos um volume nominal de vôos atrasados maior do que os concorrentes. Mas eu não acredito que, proporcionalmente, haverá essa distorção.

Com relação ao ocorrido do acidente que vitimou o nosso vôo 1907, realmente nós não paramos para avaliar se vai ou não haver o impacto financeiro com relação a preço de ação ou coisas desse tipo, com relação ao futuro. Nós passamos esses últimos 30 dias muito mais empenhados em auxiliar as famílias e prestar todo o atendimento necessário do que em fazer contas, esse tipo de coisa. Naturalmente que a GOL continuou, teve a capacidade de gerir essa crise e continuar com a sua operação em andamento, abrindo bases, recebendo aeronaves, cumprindo o seu papel de popularizar o transporte no Brasil; nós tivemos o engajamento dos nossos 8 mil colaboradores em torno disso, e nós temos conseguido superar esse momento extremamente difícil exatamente em cima dessa dedicação e empenho desses colaboradores. Eu acho que a sociedade tem compreendido isso de alguma forma, e isso não interfere – essa compreensão – não interfere na nossa dedicação em assistir essas famílias nesse momento.

Daniel Rittner:

Junior, se você me permite só complementar – o planejamento, em termos de novos trechos, novas rotas, tanto domésticas quanto internacionais foi alterado de alguma maneira? Vocês previam agora em novembro implementar um vôo para Lima, também; o planejamento foi modificado de alguma forma por causa do acidente?

Constantino de Oliveira Jr.:

Não. Nosso planejamento continua de pé, a empresa continua funcionando, graças ao trabalho dedicado dos nossos 8 mil colaboradores.

Daniel Rittner:

Perfeito. Muito obrigado.

Beth Moreira, Agência Estado:

Boa tarde. Eu queria começar pedindo uma nova explanação a respeito da projeção de demanda para os próximos cinco anos para a América Latina. Primeiro, se vocês pudessem repetir essa projeção, que eu não consegui pegar. Então, seria a primeira pergunta.

Constantino de Oliveira Jr.:

A projeção da Boeing é de crescimento de 7,4% ao ano durante os próximos cinco anos; e é a segunda maior projeção do mundo depois da China.

Beth Moreira:

Na América do Sul, não é?

Constantino de Oliveira Jr.:

A América do Sul projeta o segundo maior crescimento do mundo, em termos de passageiros, depois da China.

Beth Moreira:

OK. Uma outra coisa, eu gostaria de saber em relação ao México: tem já alguma novidade; vocês estavam para decidir se iam fazer o pedido para a ANAC para iniciar vôos para o México, isso já andou? Vocês já enviaram esse pedido para a ANAC? Como é que está isso?

Constantino de Oliveira Jr.:

Nós já enviamos o pleito, naturalmente que exige o entendimento dos acordos bilaterais e reuniões, mas o processo está em andamento.

Beth Moreira:

Mas existe uma previsão de quando pode ser iniciado, ou não?

Constantino de Oliveira Jr.:

Não, primeiro nós temos que aguardar a autorização das autoridades, e aí sim nós teremos condições de indicar uma data tentativa.

Beth Moreira:

Está OK. Você falou também de manhã para analistas internacionais a respeito dos slots, de uma decisão que deve acontecer na próxima semana – você poderia explicar isso um pouco mais?

Constantino de Oliveira Jr.:

A distribuição de slots agora deve ser feita com base na resolução 102 de 2006 da ANAC, que pressupõe uma grade de distribuição desses slots; um processo licitatório deve acontecer para alguns slots nos dias 8 e 9 de novembro, semana que vem, em Brasília.

Beth Moreira:

Existe alguma expectativa em relação a isso, é alguma linha que vocês tenham maior interesse?

Constantino de Oliveira Jr.:

Não, na verdade são slots em Congonhas que estão sendo licitados, e aí cabe a cada companhia, a partir do momento que tem acesso a esses slots, efetuar o seu planejamento e solicitar os Otrans junto às autoridades. Otrans seriam as autorizações de transporte, de pouso e decolagem.

Beth Moreira:

OK. Uma última coisa, só para complementar a pergunta do colega: em relação à provisão para indenização, ou o próprio pagamento de seguro da aeronave que sofreu o acidente, como é que isso deve ser feito?

Constantino de Oliveira Jr.:

Basicamente, a GOL é uma companhia que mantém seguros para coberturas desse tipo de risco e exigibilidade, e não espera qualquer passivo advindo desse acidente que vitimou o nosso vôo 1907; e nós, com relação à posição financeira e o resultado das operações, nós não esperamos nenhum efeito adverso ou material quanto às essas contas.

Beth Moreira:

OK. Mas vai ser feita uma provisão para pagamento do seguro, para as seguradoras... Me fugiu.

Constantino de Oliveira Jr.:

Nós temos uma franquia, essa franquia não é suficiente para mudar de maneira significativa os nossos resultados. Naturalmente que, em algum momento, esse dado vai ser informado via provisão, ou mesma a própria quitação dessa franquia.

Beth Moreira:

Está OK então, obrigada.

Roberta Campassi, Valor Econômico:

Boa tarde, Junior; boa tarde, Richard. Eu queria perguntar o seguinte – eu queria saber como vocês estão avaliando o trabalho da ANAC, que já tem um ano; e também, depois da experiência que vocês tiveram por causa do acidente com as autoridades, como é que vocês avaliam isso hoje no Brasil?

Constantino de Oliveira Jr.:

Roberta, boa tarde. Com relação ao primeiro ano da ANAC, o primeiro ano de criação da agência, quer dizer, nós precisamos compreender que é uma mudança de paradigma, quer dizer, é uma agência nacional de aviação civil, os diretores tomaram posse e, de uma maneira muito competente, eles conseguiram entender as necessidades, as virtudes do setor, e têm conseguido criar condições favoráveis, o estímulo, para que o transporte aéreo no Brasil continue crescendo – como vem crescendo a taxas históricas; nós estamos com um crescimento acumulado de 15% em 2006 comparado com 2005 até setembro.

Nesse momento, eu diria que a gente deve cumprimentar os dirigentes da ANAC pelo trabalho que tem sido feito, naturalmente que muito ainda precisa ser aprimorado e melhorado, mas eu acredito que nós temos um ambiente favorável para o diálogo e para planejarmos um futuro promissor para o setor de transporte aéreo no Brasil.

Roberta Campassi:

OK. E em relação ao tempo que todos os procedimentos levam junto à ANAC, isso está mais devagar, tem uma certa lentidão nos serviços da agência, ou não, vocês não notam diferença em relação ao que era antes?

Constantino de Oliveira Jr.:

Durante esse ano, naturalmente que houve mudanças de alguns procedimentos, e isso pode ter redundado em algum atraso, uma coisa ou outra, não tem nenhum ponto específico que eu possa levantar para você aqui agora, mas eu diria não que tenha faltado transparência no passado, de maneira alguma, mas a ANAC tem tido uma postura extremamente transparente, com publicação das suas atas de reunião de diretoria, e a própria resolução 102, que vai fazer a distribuição dos slots em Congonhas, indica isso; ou seja, um certame muito mais transparente, que permite a participação de todas as empresas com pleno conhecimento de todo o processo de como se dá e como vai ser feita essa concessão, o que me permite dizer que nós estamos evoluindo em relação ao conceito anterior.

De novo, vale a pena aqui não ser injusto e reconhecer que o DAC o trouxe a aviação brasileira até aqui, e tem grandes méritos por isso do lado regulatório e do lado de infra-estrutura. Mas eu acredito que nós estamos aprimorando tudo que vinha sido feito, e tivemos condições de aprimorar mais, e o ambiente é favorável a isso.

Roberta Campassi:

Só mais uma pergunta: em relação àquela criação da companhia aérea no México, que teria até um investidor mexicano junto com a GOL; esses planos foram cancelados?

Constantino de Oliveira Jr.:

Esses aí estão em um compasso de espera, Roberta, nós estamos aguardando o andamento do processo de concessão no México, e observando melhor o ambiente competitivo no México. Muitas companhias iniciaram as suas operações entre o final do ano passado e o início desse ano, e nós estamos agora em compasso de espera e de observação.

Roberta Campassi:

OK, obrigada.

Ana Paula Machado, Gazeta Mercantil:

Boa tarde, Constantino e Richard. Eu queria saber qual é a previsão que vocês estão fazendo de crescimento do mercado para este ano.

Richard Lark:

Para 2006 ou 2007?

Ana Paula Machado:

Para os dois.

Richard Lark:

Para 2006 a gente espera um crescimento na faixa de 15%, e, para 2007, 12%-14%.

Ana Paula Machado:

E outra coisa, Constantino. Na sexta-feira surgiu uma notícia de que a família Constantino estaria comprando junto com o Fundo AIG uma petroquímica lá em Curitiba, parece que é Providência. Vocês confirmam isso, ou não?

Constantino de Oliveira Jr.:

Ana Paula, naturalmente que a nossa entrevista visa comentar os resultados do 3T da GOL, e os negócios fora da GOL, mesmo da família, empresas de capital fechado têm que ser tratados com a família ou com a pessoa pertinente no momento apropriado. Eu te peço desculpas em te dizer isso tudo para dizer o seguinte: eu não tenho condições de comentar essa divulgação nesse momento.

Ana Paula Machado:

Está ótimo, obrigada.

Operadora:

Gostaria de passar agora a palavra ao Sr. Constantino de Oliveira Jr. para suas considerações finais.

Constantino de Oliveira Jr.:

Pois bem. Obrigado, mais uma vez, pelo interesse pela GOL, continuaremos comprometidos com a nossa meta de tornar a viagem aérea uma experiência mais conveniente, simples e acessível para todos, e, ao mesmo tempo, criando valor aos seus acionistas e colaboradores.

A GOL está popularizando o transporte aéreo na América do Sul por meio de sua expansão e pela inovação dos seus serviços, eficiência operacional, gerenciamento de custos e preços baixos e competitivos. Na GOL, nosso slogan é “Aqui, todos podem voar”. Se vocês tiverem dúvidas, por favor, sintam-se à vontade para contatar o nosso departamento de RI, ou para visitar a seção do nosso website em www.voegol.com.br/ri.

Muito obrigado a todos, e tenham um bom dia.

Operadora:

O conference call da GOL está encerrado. Agradecemos a participação de todos, e tenham uma boa tarde.