

Operadora:

Sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente ao resultado do primeiro 1T06. Estão presentes hoje conosco o Sr. 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. 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. 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 o Sr. Constantino de Oliveira Jr., Presidente da GOL, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Constantino, pode prosseguir.

Constantino de Oliveira Jr.:

Bom dia, gostaria de agradecer a todos por participarem da teleconferência de resultados da GOL, referente ao 1T06.

Nesse trimestre, nós reafirmamos nosso “ciclo virtuoso”, exibido na tela #2, que cria as condições necessárias para a popularização do transporte aéreo no Brasil e na América do Sul.

Passando agora para a tela #3, intitulada “Destaques”. O 1T06 foi mais um período de crescimento lucrativo para a GOL. Nosso lucro líquido, o maior da nossa história, foi de R\$ 180 milhões em US GAAP.

A GOL manteve suas altas margens operacionais, evidenciadas por nossa margem de lucro antes dos impostos de 29% – apesar dos aumentos recentes

nos custos com combustíveis, sustentada pelo nosso foco constante em baixar custos, alta produtividade e gestão inteligente da receita.

Nossa posição de companhia aérea de mais baixo custo no mercado brasileiro e de líder mundial em termos de lucratividade permanece inalterada. A GOL continua comprometida em fornecer 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 1T06, o acréscimo de novas aeronaves à nossa frota possibilitou um aumento de capacidade de 61% e a adição de 55 novas frequências diárias. Uma maior capacidade, compensada por uma redução de 2,8 pontos na taxa de ocupação, que atingiu 70,6%, contribuiu para um aumento de 55% 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 30% em março 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 1T nós adicionamos três aeronaves 737 e finalizamos período com uma frota de 45 aeronaves. Nossa expectativa é de encerrar o 2T06 com 48 aeronaves 737 em nossa frota. Planejamos expandir a malha com novos mercados na América do Sul e frequências adicionais, apoiados pela nossa expansão da frota de novos Boieng 737-800NGs. Durante o trimestre, foram adicionados quatro novos mercados, elevando o número total de aeroportos atendidos pela GOL para 49, antecipando as nossas previsões.

Agora vou passar a palavra o Richard Lark, nosso Vice-Presidente Financeiro, 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 #5 da apresentação.

Neste slide, podemos observar detalhadamente a expansão da capacidade e malha. Durante o trimestre, a GOL operou uma frota média de 43 aeronaves, um incremento de 54% sobre a capacidade no 1T05, e 7,5% maior que o 4T05.

Comparado com o mesmo trimestre do ano anterior, a capacidade aumentou em 61%, em termos de volume de ASKs, para 4,3 bilhões, e nosso RPK cresceu 55% para 3,1 bilhões. Quando comparado com o 4T05, a capacidade cresceu 12% e o RPK foi 7% maior.

Essa expansão de capacidade possibilitou que a GOL alcançasse 450 vôos diários ao final do 1T06.

Passando agora para a tela #6, vemos que a receita líquida no 1T06 cresceu 47% para R\$ 863 milhões, quando comparada com o mesmo período do ano passado. A combinação de maior capacidade com maior produtividade desempenhou um papel importante no crescimento das receitas no 1T06. A GOL aumentou sua produtividade, em função da maior taxa de utilização de aeronaves, que atingiu quase 14,4 horas-bloco por dia e de uma maior etapa média, que apresentou crescimento de 12,6%.

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.

O aumento de 10% na tarifa média, combinado com o aumento de 12,6% na etapa média resultou em um yield de R\$ 0,261, 5,3% inferior ao do 1T05. Menores yields conduziram a uma receita por assento-quilômetro oferecido, ou RASK, de R\$ 19,9, uma redução de 9,1% em relação ao 1T05. Comparado ao 4T05, o yield diminuiu em 1,0% e o RASK caiu 6,4%.

A comparação “ano-a-ano” de nossos resultados operacionais está na tela #7. Apesar da redução de 9,1% no RASK, conseguimos reduzir o CASK em 3,7%, que, combinado com a expansão de 61% no ASK, resultou num aumento do EBITDAR de 28%, atingindo R\$ 303 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 R\$ 0,147 centavos diminuiu R\$ 0,06 por ASK, decorrente de maior produtividade, redução em vendas e marketing e menores despesas com arrendamento de aeronaves, além de 17,6% de apreciação do Real frente ao Dólar americano, parcialmente compensada pelo aumento dos custos com combustível.

As despesas de combustível por ASK no trimestre aumentaram 7,9% na comparação “ano-a-ano”, devido a um aumento de 9% no preço de combustível por litro. Vale a pena destacar que, comparativamente ao 1T05, a apreciação do Real frente ao Dólar americano de 17,6% compensou em grande parte o aumento no preço internacional do petróleo (representado por um aumento de 27% no preço de WTI, e o aumento de 28% no preço do querosene de aviação no Golfo do México). Isso significa que a GOL foi menos impactada do que seus pares de baixo custo/baixa tarifa pelo aumento nos preços internacionais de combustível.

Nosso CASK sem combustível (R\$ 0,089) mostrou uma significativa redução no trimestre. O CASK ex-combustível apresentou queda de 10,1% no período. O fortalecimento do Real não apenas conteve o aumento das despesas de combustível, se compararmos com nossos pares de baixo custo/baixa tarifa, como também contribuiu para a redução das outras despesas denominadas em Dólar, tais como leasing de aeronaves, seguro e manutenção, assim como

desembolsos denominados em dólar, tais como adiantamentos para a aquisição de aeronaves.

Na tela #8, apresentamos o impacto dos preços dos combustíveis em nossos resultados operacionais. O lucro operacional cresceu 26,3% durante o trimestre, devido a uma redução de 10,1% no CASK sem combustível e parcialmente compensado por um aumento de 7,9% no CASK de combustível (o CASK de combustível representou 40% do CASK total) e por uma redução de 9,1% no RASK. O lucro operacional, neutro de combustível, aumentou 38,5% no período, na comparação “ano-a-ano”.

Tomando como base os preços de combustível no 1T05, o lucro operacional foi de R\$ 246 milhões no 1T06, o que representa uma margem operacional de 28%. Para o 2T06, a GOL realizou hedge de aproximadamente 55% de sua exposição aos preços de combustível, e aproximadamente 22% para o 3T06 e 4T06.

Na próxima tela, tela #9, temos a evolução de nosso resultado financeiro líquido. Nossa receita financeira cresceu R\$ 4,7 milhões e atingiu R\$ 37,3 milhões, principalmente devido às receitas provenientes da aplicação de um maior saldo em caixa. Nossas despesas financeiras aumentaram R\$ 3,4 milhões no 1T06, atingindo R\$ 13 milhões, devido a uma variação cambial negativa de depósitos denominados em dólar, sem efeito sobre o caixa. Nosso resultado financeiro líquido no trimestre foi de R\$ 24,8 milhões.

Na próxima tela, tela #10, exibimos a evolução de nosso lucro líquido em comparação ao 1T05. No 1T06, o lucro líquido foi de R\$ 180 milhões, um recorde, representando uma margem líquida de 21% e um crescimento nominal de 37% comparativamente ao 1T05.

Explicando as principais diferenças. Conforme mencionado anteriormente, as receitas líquidas cresceram R\$ 274 milhões. Abrindo os custos, os custos com combustíveis cresceram em R\$ 108 milhões, ou 7,9% por ASK, devido ao aumento no preço do combustível.

Despesas com pessoal cresceram R\$ 27 milhões, devido ao crescimento de 66% no quadro de funcionários, relacionado à expansão planejada de capacidade. Entretanto, reduziram-se 7,4% por ASK, em função de maior produtividade.

Despesas comerciais cresceram R\$ 27 milhões, refletindo o maior volume de vendas, entretanto diminuíram 14,6% por ASK em função da redução dos incentivos e aumento da venda de passagens pelo website da GOL, parcialmente compensadas por aproximadamente R\$ 14 milhões de gastos em campanhas institucionais de marketing e abertura de quatro bases no 1T.

Outras despesas operacionais cresceram R\$ 65 milhões, principalmente em função do aumento de 17,6% por ASK nas despesas de manutenção e de 10,6% por ASK nas despesas de prestação de serviços, parcialmente compensados por reduções de 21% no aluguel de aeronaves por ASK e de 23% em outras despesas operacionais por ASK. As maiores despesas foram manutenção de

quatro motores de aeronaves, consumo de peças e acessórios e reparo de materiais rotáveis. Conforme mencionado, o resultado financeiro líquido aumentou R\$ 1,3 milhão no trimestre.

Esses foram os principais impactos em nosso lucro. 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.

No 1T06, o lucro foi de R\$ 0,92 por ação, ou US\$ 0,42 por ADS, acima das estimativas de mercado e representando um aumento de 31,4% no lucro por ação, ou 62% no lucro por ADS, comparativamente a igual período em 2005.

Na tela #11, temos a evolução do fluxo de caixa para o 1T06. Ao final do 1T06, o saldo de caixa foi R\$ 913 milhões. Durante o trimestre, o nosso saldo de caixa e de aplicações financeiras aumentou R\$ 44 milhões.

O fluxo de caixa operacional foi positivo em R\$ 94 milhões, principalmente em decorrência do melhor resultado das operações, compensado pelo aumento nos recebíveis e nos depósitos para manutenção de aeronaves e por uma redução nos transportes a executar. A GOL possui atualmente US\$ 188 milhões depositados com nossos arrendadores para futuras manutenções de aeronaves.

Utilizamos R\$ 109 milhões em atividades de investimento, principalmente adições de propriedade e equipamento – no valor de R\$ 40 milhões – e adiantamento para aquisição de aeronaves, no valor R\$ 63 milhões. A GOL possui atualmente US\$ 193 milhões em adiantamentos com a Boeing para aquisição de aeronaves. O caixa advindo de atividades de financiamento foi de R\$ 59 milhões, principalmente devido a um aumento de R\$ 50 milhões em empréstimos de curto prazo. Em 5 de abril de 2006 fechamos uma oferta de US\$ 200 milhões de bônus perpétuos de 8,75%, com classificação de risco Ba2 pela Moody's, cuja finalidade será a expansão da frota.

O saldo do caixa somado com a receita financeira e lucros retidos serão as principais fontes de recursos para a aquisição de aeronaves no futuro.

Passando para a tela #12, vemos o desempenho relativo das ações da GOL tanto na NYSE como na BOVESPA. No ano de 2006, até 21 de abril, o ADS da GOL mostrou uma rentabilidade 39% superior à apresentada pelo Índice de Companhias Aéreas da American Stock Exchange e um desempenho 45% superior ao apresentado pelos seus pares no setor de aviação de baixo custo. As ações da GOL na bolsa brasileira tiveram um desempenho 1,6% inferior ao apresentado pelo índice Bovespa no mesmo período.

Também em 2006, nosso volume médio diário de negociações na bolsa de NY atingiu US\$ 29 milhões por dia e nossa média de negociações na bolsa de SP atingiu R\$ 8 milhões por dia. A GOL é uma das empresas aéreas mais líquidas e uma das empresas brasileiras mais líquidas.

Na tela #13, 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 #14, exibimos nosso plano de frota atual para os próximos cinco anos. O acréscimo de mais 13 aeronaves Boeing 737 na nossa frota em 2006 permitirá uma expansão de 45% na oferta de assentos.

Para o final de 2006, esperamos contar com 58 aeronaves 737 em plena operação em nossa frota. Já para o final do ano de 2011 estimamos uma frota de 90 aeronaves, composta em sua maioria por aeronaves 737-800, representando uma taxa média de crescimento anual de 16% nos assentos durante os próximos 5 anos.

A incorporação de novos 737-800 à frota da GOL propiciará substancial redução de custos. A redução na idade média da frota da GOL de 7,3 anos em 2006 para 4,8 anos até o final de 2007 contribuirá para uma redução de nossas despesas de manutenção. À medida que a GOL cresce com novas aeronaves com 25% a mais de capacidade de assentos, com winglets que economizam combustível e com custos financeiros mais baixos, esperamos reduzir o CASK em aproximadamente 4%. Essas economias de custo possibilitarão que a GOL continue a reduzir tarifas e a estimular demanda para seus serviços.

Na tela #15, temos nossas projeções financeiras, um dos elementos chaves do processo de divulgação da GOL. No que se refere ao 2T06, a adição programada de 3 novas aeronaves permitirá 45% de aumento na capacidade de assentos disponíveis relativamente ao mesmo período em 2005, desculpe, estou falando agora do 2T06, nós planejamos aumentar a frota em 4 aeronaves e fechar o trimestre com 49 aeronaves operando, o que permitirá um aumento de 45% de aumento de capacidade de assentos relativo ao 2T05.

Para o 2T06, projetamos uma taxa de ocupação no intervalo de 71 a 73%, com yields no intervalo de R\$ 0,25 a R\$ 0,27 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, e para o 2T06, esperamos que o CASK ex-combustível permaneça no intervalo de R\$ 0,9 a R\$ 0,10.

O nosso guidance para o ano de 2006 está baseado na expansão de capacidade planejada e na forte demanda de serviços de transporte aéreo da GOL, aliadas aos fortes fundamentos econômicos brasileiros e baixas tarifas estimulando a demanda. Projeções indicam um intervalo de lucro de R\$ 3,90 a R\$ 4,30 por ação, representando um crescimento de mais de 50% sobre o resultado de 2005. Planejamos continuar popularizando 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, claro, de menores tarifas.

Gostaria agora de passar novamente a palavra ao nosso Presidente. Por favor, Junior.

Constantino de Oliveira Jr.:

Obrigado Richard. Gostaria de passar agora para a tela #16 de nossa apresentação webcast, onde destacamos as vantagens competitivas da GOL, 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 ao consumidor serviços de alta qualidade, com baixas tarifas e o menor custo do mercado a fim de mantermos nossa marca forte e alta rentabilidade.

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

Carlos Albano, Unibanco:

Bom dia Richard, bom dia, Junior. Algumas perguntinhas rápidas aqui. Na parte de despesa de pessoal, o número de funcionários aumentou mais ou menos 10% no 1T em relação ao 4T, mas a despesa de pessoal se manteve mais ou menos em linha. Teve algum efeito que teve no 4T do ano passado que não teve nesse trimestre, eu só queria entender porque não aumentou.

Richard Lark:

Você está falando de despesas de pessoal?

Carlos Albano:

Despesa de pessoal, que foi 79 no 4T e 79 também nesse trimestre, se não estou enganado.

Richard Lark:

Tem dois efeitos, primeiro a expansão da capacidade de funcionários, em função da nossa expansão de operação de aeronaves e de malha, e também você tem que comparar laranja com laranja, excluindo os efeitos do provisionamento do PPR. A gente faz um provisionamento trimestral do PPR e também nós apresentamos os dados do provisionamento do PPR de uma forma transparente que pode ajudar vocês a comparar os custos com e sem o PPR.

Carlos Albano:

Mas o que você está falando é que no 4T do ano passado teve esse provisionamento, e nesse trimestre não teve, ou foi menor, alguma coisa assim?

Richard Lark:

Não, é diferente. No final do ano é feito um cálculo final do provisionamento do PPR, e no 1T do ano estamos com vida nova, com metas novas e um programa diferente de PPR que tem características diferentes de provisionamento. Então, para comparar os custos para ASK, você tem dois efeitos: primeiro ajustando por essa questão de provisionamento do PPR, que está dentro dos nossos custos de pessoal, e também a questão de expansão da capacidade, porque a nossa expansão da capacidade de funcionários, em função da expansão da capacidade da frota.

Constantino de Oliveira Jr.:

E aí, Albano, se me permite Richard, existe um *lag* de tempo exatamente entre a contratação do pessoal e o início da operação. Nesse período, a remuneração é feita com base no custo fixo, então você pode imaginar que nós temos tripulantes nesse quadro adicional que estão sendo treinados, ou vinham sendo treinados durante o 1T para assumir a posição em aeronaves operacionais agora em abril e maio.

Em função do crescimento da empresa, esse *lag* acaba refletindo um pouco nessa variação trimestre sobre trimestre. Muitas vezes você pode terminar um trimestre com todo o seu efetivo já treinado em operação, ou terminar o trimestre com parte dele, do efetivo adicional, ainda em treinamento, impactando somente em custos fixos, não tem impacto dos custos variáveis.

Richard Lark:

E tem um terceiro efeito também que, feitas as comparações, em dezembro aplicou um dissídio de aproximadamente 6%, que teve um impacto parcial no 4T, basicamente afetando o mês de dezembro, e obviamente ele tem um impacto pleno no 1T, o dissídio anual que aplica para todos os salários na GOL.

Carlos Albano:

Está legal. Na parte de manutenção, se a gente olhar o CASK só de manutenção em 2005, ele foi perto de R\$ 0,42, e no 1T agora de 2006 foi mais ou menos R\$ 0,60, ou seja, ainda está 40% acima. A gente lembra que no 4T teve aquele salto que foi acima do esperado, que foi mais ou menos R% 0,65, e o guidance que vocês falaram naquela época foi que o CASK de manutenção em 2006 deveria ficar mais ou menos na média de 2005, e no 1T ele ainda está um pouco acima.

Vocês acham que quando entrar os 800, a partir de julho, esse CASK deve reduzir bastante, e vocês devem conseguir alcançar essa média de 2005? E outra pergunta, se essa redução de CASK, com a entrada dos 800, ela não vai ser

compensada por um maior custo de leasing, porque acredito que o leasing do 800 seja mais caro que do 300, está certo isso?

Richard Lark:

Sim, o custo, o CASK de manutenção deve ficar nessa mesma faixa de 2005 de R\$ 0,42, por aí, entre R\$ 0,40 e R\$ 0,45 para 2006. Já estamos operando 800, o que vai acontecer esse ano é que vamos receber 11 800 de 0km, 11 sobre 58 aeronaves totais no final do ano, no ano que vem vamos receber mais 13, então vai ter um impacto gradual de redução de custos de manutenção por causa da entrada dessas aeronaves novas, e gostaria de destacar também que temos quase US\$ 190 milhões já depositado com “lessores” (credores) para futuras manutenções, então uma parte do efeito das despesas de manutenção no futuro é um efeito no caixa, porque já está depositado US\$ 190 milhões para pagar esses serviços de manutenção pesada.

E por último, claro, tem manutenções programadas, tanto de CASK como motores, o nosso hangar, o nosso centro de manutenção de aeronaves vai ficar pronto, já está operando, e vai ficar 100% operando em julho desse ano, que também vai permitir um melhor controle de custo de manutenção dos CASKs.

Carlos Albano:

Está legal, mas a entrada do 800 deve aumentar um pouquinho o CASK de leasing, ou seja, o leasing um pouco mais alto?

Richard Lark:

Não.

Constantino de Oliveira Jr.:

Para ASK, Albano, eu diria que não. Ao mesmo tempo ele é mais produtivo.

Richard Lark:

Tem dois efeitos, um é uma aeronave maior em termos de capacidade de produzir assentos, ele tem uma capacidade produtiva de um pouco mais que 25% maior, ele produz mais ASKs (1), e (2), ele tem uma maior, vamos dizer, economia de custos fixos em cima dessa base maior. E obviamente as novas aeronaves vão ter menos despesas de manutenção nos primeiros anos de operação. A entrada dos 800, o impacto vai ser uma redução de custo por assento quilômetro, se a gente compara laranja com laranja versus a frota média que a gente tem hoje em dia versus a frota média de 800 novos, é uma redução de 3% - 4% no CASK por aeronave, mas esse comentário do Junior é importante, porque não se esqueça que, além de uma redução no custo produtivo, aquelas aeronaves produzem mais, então você precisa de menos custo fixo para produzir uma receita maior, e isso bate muito em nossa utilização da aeronave, quer dizer, por causa da alta utilização das nossas aeronaves, essas aeronaves maiores vão

ter dois efeitos: um é redução de CASK, que já tínhamos falado, que vai ser 3 a 4%; e outra é a meta de capacidade de gerar receita de até 25%.

Carlos Albano:

OK. Junior, você deve ter visto aí que a TAM anunciou recentemente, eles vão começar a voar para Miami com o A-320. A GOL não pode fazer isso, voar de Manaus para Miami com um 800? Vocês estão pensando nisso?

Constantino de Oliveira Jr.:

Albano, nós não estamos considerando essa possibilidade, pelo menos não aí no curto prazo. A TAM vai fazer um pouco intermediário em Manaus, como você colocou, com o A-320. Nós acreditamos que as oportunidades de expansão tanto do mercado doméstico quanto na América do Sul ainda são enormes, e nós não extrapolamos o nosso planejamento além dessas fronteiras.

Carlos Albano:

OK. Só mais uma coisa: a reforma da pista de Congonhas, que estava programada, se não me engano, para julho, eu queria saber se vocês têm alguma informação se ela já foi autorizada; vai ser mesmo em julho; vai fechar uma pista; e qual é o impacto que vocês estão vendo na atividade de vocês, obviamente, o que vai acontecer, principalmente se vai reduzir yield nesse período.

Constantino de Oliveira Jr.:

Com relação à obra, especificamente, ainda é prematuro dizer, quer dizer, existe um grupo técnico formado por técnicos das empresas aéreas mais a parte de engenharia da Infraero, exatamente para discutir esse gradiente de aderência da pista e tudo mais; eu não tenho condições de te antecipar. Provavelmente, não haverá o fechamento no mês de julho, que é um mês de alta, causaria um grande transtorno aos usuários; e, provavelmente, também, em mais algumas semanas, nós teremos a definição com relação a Congonhas.

Agora, seja qual for a modificação, primeiro ela é temporária, e segundo, ela deve afetar proporcionalmente todas as companhias aéreas, todas as decolagens de Congonhas. Nesse sentido, essas decolagens devem ser transferidas para outros aeroportos, e, diante disso, sinceramente, eu não acredito que vá mudar significativamente a característica da demanda, ou seja, o perfil do passageiro de Congonhas, haja vista à necessidade de deslocamento das pessoas. Ou seja, o que vai acontecer é que o cliente, esse sim, vai ter que, eventualmente, pegar um trânsito um pouco a mais, ou viajar até Guarulhos ou Campinas para pegar um avião. Eu acredito, sinceramente, que esse transtorno vai ser minimizado ao extremo, não vai ser nada a ponto de transferir 100% das operações, até porque existem a pista auxiliar e a pista principal em Congonhas; existem algumas limitações, mas nenhum transtorno tão grande a para as empresas a ponto de afetar a rentabilidade ou afetar o custo.

Nós simplesmente deixaremos de tocar, fazer o pouso e a decolagem em Congonhas, faremos o pouso e decolagem em outra pista. Aí não acredito que a demanda vá mudar o comportamento em função disso, portanto não deve alterar a questão de yield, e muito menos a questão de custo. Então, a expectativa nossa é de que a interferência nos resultados seja neutra.

Carlos Albano:

OK. Obrigado pela resposta, um abraço.

Marcio Correa, Pactual:

Bom dia, Constantino; bom dia, Richard. Tenho três perguntas, na verdade; são todas relacionadas à Varig. A primeira pergunta é o seguinte: à medida que a Varig vai liberando *slots*, sobretudo esses *slots* de maior qualidade, em horários mais *premiums* e tudo mais, qual o procedimento que vocês estão adotando ou adotarão à medida que isso acontecer?

Constantino de Oliveira Jr.:

Aí eu vou te dizer o seguinte, Marcio: nós não tratamos *slots* da Varig, eu acho que essa conotação não traduz a realidade. Nós sempre pleiteamos *slots* disponíveis, ou seja, no caso, a Varig ou qualquer empresa que venha a abrir mão de algum slot; nós fazemos o pleito de todos eles na medida em que atendam os nossos interesses. A GOL vem recebendo aeronaves, nós temos um plano de expansão que o Richard já colocou, e isso já foi bem colocado durante a apresentação para o ano de 2006 e 2007 em diante, na medida em que houver disponibilidade de *slots* nós vamos requerer de acordo com o interesse da empresa. Naturalmente que isso pode acontecer em função de Varig ou de qualquer outra empresa, nós não estamos trabalhando e nem estamos incorporando uma eventual disponibilidade de *slots* adicionais às nossas projeções para 2006.

Marcio Correa:

Mas Constantino, deixe eu recolocar de uma outra maneira, então: por exemplo, a ANAC publicou que a Varig cortou algumas rotas. Isso mudou de alguma maneira a vida de vocês, ou não? Quer dizer, as rotas que eles cortaram abriram mais espaço, ou não?

Constantino de Oliveira Jr.:

Esse processo está em andamento ainda, acho que a Varig deixou de operar em alguns mercados, as companhias aéreas que estão operando fizeram seus pleitos, nós fizemos os nossos, estão sendo considerados pela ANAC, e estamos aguardando resposta.

Marcio Correa:

OK. A segunda pergunta é a seguinte: a ANAC, como eu falei, ela divulgou que a Varig cortou algumas rotas, e também cortou razoavelmente a capacidade nos dois mercados, tanto no México como internacional. Vocês tem isso pelo Conclar, quanto a Varig; vocês devem ter uma boa estimativa de quanto a Varig tem de market share hoje. Você pode falar quanto vocês estimam que a Varig tem de market share hoje, quanto ela deve perder em abril, 1, 2, 3 p.p., será?

Constantino de Oliveira Jr.:

Aí, Marcio, a gente tem que trabalhar com hipóteses, e eu prefiro passar essa pergunta. Estimar o market share da Varig hoje é muito difícil, eu acho que...

Marcio Correa:

Mas você não tem isso pelo Conclar, que vocês têm semanalmente?

Constantino de Oliveira Jr.:

O Conclar compara os dados desse ano com os dados do ano passado, você pode fazer algumas estimativas. Quer dizer que, para nós, é muito prematuro, e a estimativa pode não ser tão precisa, quer dizer, para a gente é muito prematuro estimar qual vai ser o fechamento do mês de abril, por exemplo. Acho que falta mais uma semana, é melhor a gente aguardar.

Marcio Correa:

Está OK. E a última pergunta é o seguinte: como é que vocês vêem, eu queria saber se vocês contestariam a aquisição da Varig por investidores estrangeiros, porque aquela proposta da VarigLog pareceu que tinha... Quer dizer, o grande investidor era estrangeiro, aí hoje saiu mais uma proposta desse Jaime Toscano, que é um consultor, fala-se em US\$ 1,9 bilhões, pelo menos nos headlines, e que também estariam representando os investidores europeus. Como é que vocês vêem, eu gostaria de saber se vocês contestariam a aquisição da Varig por um investidor estrangeiro? Aquela proposta da VarigLog pareceu que tinha, quer dizer, o grande investidor era estrangeiro. Hoje saiu mais uma proposta desse Jaime Toscano, que é um consultor, fala-se em US\$1,9bi, pelo menos os headlines, e que também estaria representando os investidores estrangeiros. Vocês estariam abertos a isso ou vocês contestariam a aquisição da Varig por um investidor estrangeiro.

Constantino de Oliveira Jr.:

A questão de investimento estrangeiro eu acho que deve ser uma discussão pública, a empresa tem se pronunciado através do SNEA, é um sindicato das empresas aéreas, é uma decisão do setor, ou seja, não de contestar a participação de VarigLog, por exemplo, ou qualquer coisa do tipo, mas sim a interpretação da lei em relação à participação estrangeira em companhias aéreas no Brasil. Mas eu acredito que não é competência nossa analisar esse tipo de coisa, está na mão do governo a consulta, deve ser feita às autoridades, no caso

a ANAC, que têm competência e capacidade de avaliar se atende ou não a legislação, e aí dá o segmento do que entender correto. Eu acho que a posição das companhias aéreas ou das que não estão envolvidas nessa transação está muito bem colocada através de uma nota divulgada pelo SNEA, pelo sindicato nacional das empresas aéreas.

Marcio Correa:

Está ótimo, obrigado.

Vanessa Ferraz, Itaú Corretora:

Bom dia, Constantino; bom dia, Richard. Na semana passada saiu em alguns jornais que, caso a Varig parasse de voar, outras companhias aéreas assumiriam os passageiros dela durante o primeiro mês. Vocês acham que isso deve ocorrer? Como deve afetar vocês, como deve afetar a operação de vocês?

Constantino de Oliveira Jr.:

Bom, Vanessa, de novo: os jornais estão inventando hipóteses. Eu diria que é muito complicado a gente trabalhar nesse cenário, com a hipótese. "Se a Varig parar", acho que não seria elegante da nossa parte tratar essa hipótese de a Varig parar. A Varig está em recuperação judicial, estão buscando alternativas; naturalmente que qualquer situação adversa na indústria, nós temos interesse em minimizar qualquer impacto negativo para os consumidores, afinal de contas nós estamos falando de consumidores de passagens aéreas, sem avaliar a nível macro. Nós temos a preocupação em manter credibilidade do setor, mas nós não estamos trabalhando com a hipótese clara de uma parada da Varig, ou o que vai acontecer de uma forma ou de outra. Nós preferimos não comentar esse tipo de hipótese.

Vanessa Ferraz:

Está OK, obrigada.

Kelly Trentin, SLW:

Boa tarde a todos. Voltando um pouco para os dados operacionais, eu queria saber sobre os custos. A redução, desconsiderando o combustível, foi bastante significativa. Eu queria saber se daria para a gente separar quanto foi efeito de valorização cambial e quanto foi efetivamente ganhos de produtividade e redução de custo operacional por conta de acréscimo de aeronaves, maior utilização dessas aeronaves etc..

Richard Lark:

Vocês está falando de forma geral, ou relacionada ao combustível?

Kelly Trentin:

Não, excluindo-se os combustíveis, teve uma redução de 10,1%. Eu queria saber, nessa redução, quanto foi efeito de valorização cambial e quanto foi, efetivamente, ganho de eficiência de vocês.

Richard Lark:

Mais ou menos 50% dos nossos custos são linkados a dólar ou são dolarizados. Então, tirando o efeito de combustível, vamos dizer que talvez sobre 25%. Então, você pode, quer dizer o real, trimestre com trimestre, apreciou 18%, então, esse foi um ganho apresentado por essa parte sem combustível. Obviamente ele tem um impacto no combustível, porque a forma que a Petrobras usa contempla tanto os preços internacionais de combustível como em parte do dólar. Obviamente tem um impacto forte, porque, não excluir combustível nesse impacto, porque o dólar tem um impacto no combustível, e, sendo assim, você dizer que, hoje, um pouco mais, talvez 55% das nossas despesas operacionais têm um peso dolarizado.

Mas o impacto maior de, vamos dizer, nos resultados, é ter o crescimento em nossa utilização por aeronave. Você vai acompanhando os resultados da GOL, que, mesmo com uma taxa de utilização já alta, a gente tem conseguido aumentar nosso – por exemplo, comparando o 1T06 com o 1T05, aumentamos em 3% a utilização das aeronaves. Então, um tem parte importante em dedução de custo fixo, mas também, como destacamos, tem um impacto importante que representa uma maior capacidade das aeronaves de produzir receita, que também tem um impacto importante nas margens.

Mas tirando o efeito combustível, a gente está falando de mais ou menos 4, 5%, tirando combustível do cálculo, talvez 55 dos ganhos relacionados com a valorização do real frente ao dólar americano.

Kelly Trentin:

Está certo, obrigada.

Carlos Albano, Unibanco:

Oi, Richard. Só mais um detalhe aqui. No final vocês falam em taxa de ocupação entre 71 e 73% no 2T. Normalmente, o 2T, como é mais fraco, a taxa de ocupação é muito menor do que no 1T. Essa expectativa de uma taxa um pouco maior é única e exclusivamente devido à situação da Varig, ou tem algum outro efeito que eu estou desprezando aqui?

Richard Lark:

Utilizamos mais capacidade, Albano. Quer dizer, no ano passado, a ocupação do setor no 2T foi de 72, 73%, nós temos, nossa produção, a gente vai fechar o 2T com 49 aeronaves operando, o que vai representar um crescimento da capacidade um pouco acima de 45%, que é um aumento relativamente grande de

capacidade produtiva. Porém, estamos vendo uma demanda crescendo, o mercado está crescendo 20% esse ano, é um ano de eleições, é um ano em que a economia está recuperando, os juros baixando, então estamos experimentando, de forma geral, demanda maior para transporte aéreo, no mês abril teve três feriados, que tende, no nosso negócio, gerar mais demanda por transporte aéreo, e como foi destacado aqui, temos um concorrente grande que está reduzindo capacidade, que também tem um efeito em função de reduzir a oferta frente a uma demanda aumentando.

Mas isso, no final das contas, vai representar um aumento de talvez 1, 2% de ocupação versus o 2T05.

Carlos Albano:

Está OK, obrigado.

Roberta Campasi, Valor Econômico:

Olá, boa tarde. Eu gostaria de saber o seguinte: muitos analistas de mercado e alguns consultores do setor aéreo vê, comentando que a questão já não é – se a Varig quebrar ou não quebrar, já não é tão importante. O fato é que o cenário já mudou, o setor aéreo já mudou, a Varig, enfim, diante desses problemas todos, vem perdendo passageiros, isso é fato; então, mesmo que ela não quebre, as coisas já estão diferentes, e, enfim, a expectativa é que GOL e TAM ganhem cada mais participação e cheguem, no final de 2007, cada uma mais ou menos com uma participação de 40% no mercado. Eu queria saber se você concordam que o mercado já mudou, e que essas estimativas são factíveis.

Constantino de Oliveira Jr.:

Roberta, com relação ao mercado, sem dúvida o ele mudando; prova disso é que ele cresceu 40% nos últimos dois anos, 2004 e 2005, vem crescendo 20% em 2006 comparado com 2005. Isso mostra que existe uma certa elasticidade, ou seja, a demanda vem reagindo à redução nos preços, influenciada pelo ganho de produtividade das empresas, por um maior nível de competitividade. Então, por esse lado, o mercado vem mudando, realmente, eu diria que mudando para melhor, é um mercado que vem crescendo, mais pessoas estão viajando, o transporte aéreo vem se popularizando no Brasil como nunca havia acontecido antes, e isso, eu diria, é uma evidência muito clara de que o mercado vem mudando.

Agora, comentar sobre as hipóteses que os analistas ou especialistas vêm levantando com relação à capacidade da Varig de se adaptar a essas mudanças ou não, eu prefiro não comentar, porque são hipóteses, e elas podem variar bastante; eu prefiro não entrar nesse assunto. O importante é deixar claro que as nossas projeções não incorporam nenhuma mudança no cenário em relação ao número de competidores ou ao nível de competitividade do setor.

Roberta Campasi:

Está certo, obrigada.

Robson Bertonilo, ECI:

Bom dia a todos. A minha pergunta é sobre a Varig, Constantino. Eu queria saber se a GOL tem algum plano ou estuda algum plano de comprar a Varig.

Constantino de Oliveira Jr.:

OK. O que acontece, Robson? Com relação a esse assunto Varig, de novo, é um assunto que tem várias hipóteses, é difícil a gente trabalhar em cima de uma hipótese só, a Varig é uma empresa que está em recuperação judicial, então, para a gente comentar uma hipótese específica fica muito difícil, nós estamos acompanhando à distância todo esse assunto; as nossas projeções não contemplam a incorporação da Varig, aquisição, ou qualquer coisa do tipo, nós estamos, é lógico, avaliando todo tipo de alternativas, mas eu diria que não temos condições hoje de comentar cada uma das hipóteses que podem ser levantadas.

Robson Bertonilo:

Correto. E com relação aos vôos internacionais que a Varig pode deixar de voar gradualmente? Algum plano que pode ser contemplado?

Constantino de Oliveira Jr.:

Aí, de novo, eu não gostaria de responder a pergunta com relação à Varig, mas sim com relação aos planos da GOL. Os planos da GOL contemplam o crescimento na América do Sul, mantendo o mesmo modelo de negócios, o mesmo padrão de frota, a mesma forma de comercialização, padrão de serviço, qualidade no atendimento; ou seja, estendendo as nossas operações, levando o benefício do baixo custo a outros mercados que não só aqueles que nós já operamos.

Robson Bertonilo:

Perfeito, muito obrigado.

Constantino de Oliveira Jr.:

De novo, o mercado que nós não operamos na América do Sul. Não contemplamos o longo curso nesse planejamento.

Paulo de Araújo, Invest News:

Bom dia. A primeira pergunta é em relação ao preço das tarifas. Eu queria que vocês passassem alguns dados sobre o preço médio das tarifas no 1T, e como ficou em relação ao 1T do ano passado. E queria saber também se deve haver uma redução ainda maior no preço médio das tarifas da GOL para esse ano. A

segunda pergunta é em relação à eficiência. Nas linhas internacionais, a GOL parece que perdeu 12 p.p., passando de 98% para 86%, e eu queria saber o que explica isso; se houve alguma dificuldade operacional nas linhas internacionais entre fevereiro e março. Obrigado.

Constantino de Oliveira Jr.:

Vou começar do final. Você deve estar falando da regularidade nas rotas internacionais, o número de vôos programados versus o número de vôos atendidos, alguma coisa do tipo; e aí vale ressaltar que nós iniciamos a operação em algumas bases, e aí pode haver um descasamento entre a data inicialmente prevista para a operação dessas bases, como Córdoba, Rosário, Assunção, Montevideu, e a data em que efetivamente iniciamos os vôos, não sei se está claro. Se você programa o início para dia 1 de janeiro e inicia a operação no dia 6 ou no dia 10 de janeiro, durante esse período registra-se que você não cumpriu com o planejado, mas não quer dizer que os vôos tenham sido colocados à venda nesse período.

Então, eu diria que essa falta de regularidade não afetou a qualidade dos serviços diante dos clientes, foi muito mais um descasamento de cronograma de implementação da frota.

E com relação à variação de tarifa, do 1T05 para o 1T06 nós pudemos perceber um aumento de 10% na tarifa média, para R\$ 233. Mas aí é muito importante a gente ressaltar o seguinte, que houve um aumento na etapa média dos nossos passageiros. Onde eu quero chegar com isso? Houve uma redução no yield. O yield seria a forma de comparar melhor o preço por assento/km, vamos dizer assim, porque se o vôo é mais longo, naturalmente a tarifa mais alta. Na comparação yield contra yield, ou seja, o preço por assento/km que era cobrado em 2005 em comparação com 2006, houve uma redução de 5,7% nesse indicador, o que mostra que, efetivamente, nós conseguimos transferir o benefício da redução de custo para as tarifas estimulando o mercado, ou seja, de novo – não nominalmente na tarifa, porque a etapa média foi mais longa, mas quando comparado o custo por assento/km, nós reduzimos os nossos preços por 5,3 a 5,7%.

Paulo de Araújo:

Está certo, obrigado.

Denise Luna, Reuters:

Boa tarde. A minha pergunta é sobre aquela empresa que vocês estão montando no México, que está com previsão de começar no 2S, eu gostaria de saber o que vocês podem já antecipar, quando começa, se já tem nome, o que já tem formado dessa empresa do México.

Richard Lark:

Sim, Denise, ainda estamos na fase de obtenção da concessão, ainda não temos notícias para divulgar a respeito. Uma vez que a gente tenha obtido a concessão, os primeiros vôos devem começar dentro de 3 a 4 meses depois da obtenção da concessão.

Denise Luna:

Ah, então aquele prazo de 2T já não vai ser mais cumprido. Vocês já tinham avisado isso?

Richard Lark:

Depende de se temos a concessão durante o 2T, é provável que até o final do ano vá iniciar os vôos.

Denise Luna:

Certo. E outra coisa que eu gostaria de comentar é sobre os números de eficiência operacional da GOL, que deram um salto em março, de 87% em fevereiro para 93% em março. Teve algum providência, tiveram alguma coisa em especial; e que a gente pode contar com isso nos próximos meses também?

Constantino de Oliveira Jr.:

OK. Denise, aí é importante, quando a gente trata do índice de eficiência operacional, ele leva em consideração a pontualidade e a regularidade. No ponto de regularidade, você pode perceber que há uma variação, e aí, a mesma explicação que eu dei em relação à regularidade no internacional serve para o doméstico. Ou seja, muitas vezes existe uma programação de início de operação de uma aeronave ou expectativa nossa de recebimento de uma aeronave para uma data, essa data, por algum motivo, de manutenção da aeronave, ou burocrático, acaba sendo retardada, e isso não quer dizer que o fato de a operação ter sido retardada houve algum impacto negativo para os nossos clientes, ou seja, as passagens também não foram vendidas nesse período. A gente só disponibiliza para venda bilhetes quando temos plena certeza de que o avião está disponível e pronto para operar. Então, eu diria que é importante observarmos que o quesito pontualidade, onde nós efetivamente cumprimos com vôos de maneira pontual, e você pode perceber que no 1T a GOL se manteve líder nesse quesito, foi a empresa mais pontual, a empresa regular mais pontual no Brasil.

Então, a sua pergunta é bastante pertinente, e é importante observarmos que com relação à regularidade, e em função de a GOL estar crescendo continuamente, pode haver esse impacto negativo no indicador, que não significa um impacto negativo com relação aos usuários, especificamente.

Denise Luna:

Só para confirmar: das treze aeronaves que você vão receber esse ano, onze são 800, já?

Constantino de Oliveira Jr.:

Serão onze 800 de nova geração no 2S desse ano, a partir de julho.

Denise Luna:

Não, mas vocês receberam já três e vão receber mais quatro. Certo?

Constantino de Oliveira Jr.:

Não, vamos receber 737-800 a partir de julho, são 737-800 com a configuração GOL. Além desse onze, nós já recebemos alguns aviões durante o ano, quer dizer, a expectativa nossa é de fechar o ano com 58 aeronaves operacionais, e nesse sentido nós...

Richard Lark:

E dessas 58, 20 vão ser 800.

Denise Luna:

Vinte 800. E já são daquelas que vocês estão comprando, ou são aqueles...

Richard Lark:

Dos vinte 800 que a gente vai terminar o ano, 11 vão ser 800 zero km.

Denise Luna:

Já são daqueles que vocês estão comprando.

Constantino de Oliveira Jr.:

Exato, e que devem começar a chegar a partir de julho.

Denise Luna:

É leasing operacional?

Richard Lark:

Não está decidido, vamos dizer, a forma de aquisição ainda, se vai ser leasing operacional, ou alguma outra estrutura.

Denise Luna:

Certo. Então no total, no ano, vocês recebem...?

Richard Lark:

Versus o final de 2005, são 13 aeronaves.

Denise Luna:

Treze. OK, então, é que na hora que vocês ficaram falando, ficou um pouco confuso. Obrigada.

Luciane Carneiro, Jornal do Comercio:

Oi, boa tarde a todos. Eu queria confirmar se desses destinos que o Sr. falou, Sr. Constantino, sobre a expansão na América do Sul, que ainda é muito potencial, por isso ainda não estão previstos vôos de mais longa duração. Quais são os outros mercados aqui na América do Sul que vocês estão prevendo; há possibilidade de alguma coisa ainda esse ano; quais são as perspectivas para essas ampliações?

Constantino de Oliveira Jr.:

Nós temos perspectiva de ampliar a nossa oferta para o mercado argentino, a ligação Brasil-Argentina, nós temos objetivos de iniciar as operações em Santiago do Chile, estamos em tratativas com as autoridades, é muito cedo para precisar uma data, mas com certeza a expectativa nossa é que isso aconteça ainda esse ano, nos próximos seis meses, e estamos avaliando a possibilidade de iniciar as operação em Lima, deveremos submeter as considerações à autoridades tão logo quanto possível. Esses são dois mercados que eu posso citar para você com mais clareza, além do aumento de oferta naqueles mercados em que nós já operamos.

Luciane Carneiro:

E além desses dois mercados, esses dois, Santiago e Lima, seriam ainda esse ano, é isso?

Constantino de Oliveira Jr.:

A nossa expectativa é que seriam implementados ainda este ano. Serão implementados ainda esse ano.

Luciane Carneiro:

OK. E há algum destino, além desses dois, ainda para esse ano?

Constantino de Oliveira Jr.:

Olha, nós vamos iniciar as operações em Santarém, sexta-feira agora, dia 28, vamos fazer já o primeiro voo a Santarém, temos expectativa de iniciar as operações também em Imperatriz, no Maranhão; em Chapecó, Santa Catarina; e em Ilhéus, na Bahia, ainda esse ano. Estas são as novas bases que deverão ser implementadas no ano de 2006 no mercado doméstico, além de Lima e Santiago, como eu coloquei, América do Sul.

Teremos também o reforço de oferta nos nossos voos para Uruguai, Paraguai e Argentina, onde nós atendemos três localidades: Buenos Aires, Córdoba e Rosário.

Luciane Carneiro:

Está ótimo então, muito obrigada.

Ivone Portes, Folha Online:

Boa tarde. Só uma dúvida: eu tenho aqui na minha mão um dado de que a taxa de ocupação das aeronaves caiu de 73,4 para 70,6% entre o 1T05 e 1T06. Eu queria saber se vocês confirmam, e queria saber o motivo dessa queda na ocupação.

Constantino de Oliveira Jr.:

Bom, houve, efetivamente, essa redução no load factor; se você perceber que nós aumentamos a oferta em 61% e que nós iniciamos as atividades exatamente em mercados como Montevideu, Assunção, Córdoba, Rosário durante esse período. Iniciamos 55 etapas diárias a mais do que realizávamos no 4T do ano passado, não diria nem em relação ao 1T. Você vai perceber que o nosso plano de expansão continua sendo cumprido. E naturalmente que pode haver um espaço de tempo entre a oferta de novos voos, e a maturação desses voos – eu diria que 2 o 3 p.p. na ocupação para uma empresa que aumentou sua oferta em 60% não são tão significativos, e a explicação basicamente é essa; nós aumentamos a oferta, e existe um espaço de tempo entre o aumento de oferta e a maturação das novas frequências. Isso aconteceu no 1T, o que é comum na indústria.

Ivone Portes:

Certo. E, só recapitulando, vocês estão esperando que a ocupação volte a aumentar para entre 72 e 73%, é isso, em termos de trimestre?

Constantino de Oliveira Jr.:

Agora, para o 2T.

Ivone Portes:

E é a mesma faixa do ano passado para o 2T?

Richard Lark:

É igual, um pouco acima.

Constantino de Oliveira Jr.:

É em linha.

Ivone Portes:

Está OK, obrigada.

Maelli Prado, Folha de S. Paulo:

Boa tarde. Deixa eu perguntar uma coisa: a gente sabe que o mercado internacional de aeronaves está muito aquecido, tem muita gente buscando avião hoje; e, ao mesmo tempo, a gente sabe que a Varig não está conseguindo manter algumas aeronaves dela por conta de não conseguir honrar manutenção, isso também é outro fato. Eu queria saber se interessa para a GOL assumir o leasing de pelo menos algumas dessas aeronaves temporariamente.

Constantino de Oliveira Jr.:

Maelli, é uma pergunta interessante, porque ela retrata especificamente de assunto da Varig, e eu diria o seguinte, que as nossas conversas acontecem em nível de lessores, nós não escolhemos de onde que vem, qual avião, como que vem. Ou seja, eu acho que é uma questão muito mais para os lessores, de saber, primeiro, se eles têm interesse de retirar os aviões da Varig, são retirados, e à medida que a aeronave estiver no mercado disponível, se for o caso nós vamos avaliar, caso a caso, se for interessante para a empresa, por que não? Mas nós não incorporamos esse tipo de oportunidade, vamos chamar assim, no nosso plano de expansão, OK? Nós não levamos isso em consideração, e nem buscamos aeronaves da Varig, para ser mais direto, a gente busca aeronaves no mercado.

Ivone Portes:

Entendi. Não, a Varig, especificamente, porque a Varig tem uma frota de Boeings, que é uma frota parecida com a da GOL, é mais nesse sentido.

Constantino de Oliveira Jr.:

Não, pois é. Mas eu digo assim: eu entendo perfeitamente o que você está colocando, mas definitivamente a gente não trata do assunto, por exemplo, "vamos assumir um contrato da Varig", de maneira nenhuma. Nós tratamos com os lessores com relação a aviões disponíveis no mercado.

Ivone Portes:

E se tiver avião disponível no mercado nessas condições, pode interessar.

Constantino de Oliveira Jr.:

Pode interessar.

Ivone Portes:

Está bom, obrigada, Constantino.

Murilo Camaroto, Valor Online:

Boa tarde. Eu só queria confirmar dois números aqui, na verdade, do adiantamento para manutenção de US\$ 190 milhões. É o mesmo adiantamento que foi falado, um adiantamento para Boeing, para aquisição, não estamos falando da mesma coisa, não é?

Richard Lark:

Não, são coisas diferentes. Uma, a gente contratualmente, com alguns lessores, temos obrigações de depositar valores contratualmente contra gastos de manutenção, e os outros depósitos com Boeing são, basicamente, pré-pagamentos, vamos dizer, depósitos com Boeing, e na antecipação as aeronaves que estamos comprando, que eles basicamente usam para o capital de giro deles na fabricação das aeronaves.

Murilo Camaroto:

Então são US\$ 190 milhões para manutenção, e para pagamento da Boeing, você pode informar o valor?

Richard Lark:

Mais ou menos o mesmo valor.

Murilo Camaroto:

Está OK, obrigado.

Ronaldo Dercoli, O Globo:

Boa tarde a todos, não sobrou muito para perguntar, eu tenho dúvida sobre a dimensão da frota de vocês do final do ano para o final do 1T, e até o final de 2006. No 1T foram acrescentadas três aeronaves. Neste segundo vão ser quantas, além das onze no 2S?

Richard Lark:

O 2T06 a GOL deve terminar com 49 aeronaves em operação.

Ronaldo Dercoli:

Contra quantas em 31 de março.

Constantino de Oliveira Jr.:

45.

Richard Lark:

45 no final do 1T, e a gente deve terminar o 3T com 53, o 4T a gente deve terminar com 58 aeronaves operando.

Ronaldo Dercoli:

58 aeronaves, OK. Está OK, era só isso que eu queria saber, obrigado.

Constantino de Oliveira Jr.:

Eu vou só fazer um parêntese aqui para completar, essa questão de frota, Ronaldo, talvez fazendo a conta pode passar das 58 aeronaves operacionais que o Richard colocou, porque existe a possibilidade de retorno de alguns 737-300, naturalmente, que vencem os contratos ainda durante esse ano. Então, só para que não haja dificuldade em relação à matemática.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Constantino Jr. para as suas considerações finais.

Constantino de Oliveira Jr.:

Bom, muito obrigado, mais uma vez, 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 seus acionistas e colaboradores. A GOL está popularizando o transporte aéreo na América do Sul por meio da expansão de seu negócio, pela inovação de seus serviços, eficiência operacional, gerenciamento de custo e preços baixos, além de serem muito competitivos. Na GOL, nosso slogan é “Aqui todos podem voar ... e investir”. Se vocês tiverem dúvidas, por favor, sintam-se à vontade para contatar nosso departamento de Relações com Investidores ou para visitar a seção no nosso website em www.voegol.com.br/ri. Muito obrigado e tenham todos um bom dia.

Operadora:

O conference call da GOL – Linhas Aéreas Inteligentes está encerrado. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia. Obrigada.