

Operadora:

Boa tarde. Sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente aos resultados do 2T09. Estão presentes o Sr. Constantino de Oliveira Junior, Diretor Presidente, o Sr. Leonardo Porciúncula Gomes Pereira, Diretor Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores, e o Sr. Rodrigo Alves, Gerente Geral de RI.

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. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio e os slides desta 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*.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta 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.

Constantino de Oliveira Junior:

Obrigado. Boa tarde a todos e bem vindos à nossa teleconferência de resultados do 2T09. Vamos iniciar a nossa apresentação pelo slide número cinco, onde gostaria de comentar sobre o atual estágio da GOL e para onde estamos direcionando nossos esforços.

Chegamos à metade de 2009 com a percepção de que estamos no rumo certo, cumprindo de forma sistemática todas as nossas principais metas para o ano. Por outro lado, também estamos conscientes dos desafios que temos pela frente, e é isto que motiva nosso time a continuar trabalhando para apresentar uma empresa mais sólida a cada ano.

Para ilustrar isso, podemos acompanhar no slide que a partir do 4T08, após a aprovação do CADE, pudemos integrar praticamente 100% de nossas operações e finalmente capitalizar sobre os ativos da VRG em conjunto com a plataforma de baixos custos da GOL. Essa foi a fase de transformação, o principal destaque de 2008, e que na prática transformou a GOL em um *player* muito fortalecido no mercado brasileiro, sendo líder em pousos e decolagens nos principais aeroportos domésticos.

Nossa proposta de valor, que já nesse 1S vem se provando promissora, alia alta frequência entre as rotas, níveis de pontualidade por volta de 97%, de acordo com um recente relatório da Infraero, regularidade e operações baseadas em uma frota moderna e padronizada de aeronaves Boeing 737.

A elevada qualidade de serviços oferecida aos passageiros é complementada pelas vantagens do SMILES, maior programa de fidelidade da América Latina, com mais de 6,2 milhões de usuários cadastrados e que adiciona mais de 100.000 novos usuários por mês nos últimos oito meses. Para sustentar o crescimento do programa SMILES, nós temos uma das maiores plataformas de *e-commerce* da América Latina, se não a maior, para adquirir passagens de forma rápida, inteligente e conveniente.

Em resumo, nosso atual posicionamento, nos permite flexibilidade suficiente para explorar todos os segmentos do mercado doméstico, desde continuar a fazer o que sempre foi marca registrada da GOL – incentivar a demanda oferecendo tarifas que competem com ônibus interestaduais, como também permitindo o financiamento de passagens em até 36x através do Programa Voe Fácil.

Passamos também a oferecer um serviço diferenciado para atender os clientes de negócios, com qualidade de serviço, remarcação de passagens sem tarifas adicionais, bônus no SMILES, além da maior frequência de voos entre os principais aeroportos domésticos.

Neste ano, voltamos a implementar novidades aos passageiros, algo que também é marca registrada da GOL em seus oito anos de história. Nossa plataforma *e-commerce* deu os primeiros passos em direção ao futuro estratégico. Introduzimos o aluguel de veículos e venda de seguros, gerando receitas auxiliares com baixos custos comerciais e muita conveniência aos nossos passageiros. Com isso, nosso portal de venda de passagens está sendo gradualmente transformado em um verdadeiro portal de viagens.

No slide número seis, podemos ver alguns outros destaques que gostaria de dividir nesta teleconferência. Separamo-los em três grupos: estratégia, operação e balanço patrimonial. Em relação à estratégia, o SMILES vem cada vez mais desencadeando seu potencial estratégico, sendo uma importante ferramenta de fidelização de passageiros, além de colaborar na obtenção de recursos para a Companhia.

No último dia de junho fechamos uma importante parceria com o Banco Bradesco e Banco do Brasil para lançamento de um cartão de crédito *co-branded*, ou seja, as instituições financeiras nos ajudarão a popularizar ainda mais nosso programa SMILES. Como resultado, esses bancos adquiriram milhas antecipadamente e alugaram os direitos de uso da base de dados do SMILES para fins financeiros. Isso é uma prova de que a VRG é uma grande adição de valor para os acionistas. A parceria tem aberto portas para as mais de 150 empresas parceiras do programa SMILES, o qual inclui redes varejistas, de hotéis, postos de gasolina, que estavam dormentes antes desse processo.

Operações. Iniciamos a implementação do *buy on board*, que permite aos clientes a compra de refeições e bebidas *premium* a bordo. Com o *buy on board*, que está sendo introduzido para voos de média distância com características mais predominantemente turísticas, terá suas operações expandidas para além das sete rotas atualmente existentes.

Em nossa percepção, esse produto, além de inovador, propicia o direito de escolha ao passageiro em pagar tarifas mais baratas ao mesmo tempo em que pode optar por um serviço de bordo *premium*. Vale lembrar que o serviço de bordo da GOL não sofre nenhuma alteração em virtude da introdução do *buy on board*.

Como um dos maiores destaques do 2T09, fechamos acordos estratégicos de *code-share* e compartilhamento de milhas com a Air France/KLM e a American Airlines. Esses acordos são muito importantes para a GOL, adicionam tráfego em nossa malha aérea, aumenta a força do SMILES, permitindo que os passageiros usem milhas para viajar aos principais destinos aéreos do mundo.

Tivemos importantes progressos no controle de nossa capacidade operacional. Já havíamos anunciado o acordo com a Boeing para postergação da entrega de aeronaves. Também fizemos um contrato de *sub-lease* de dois 737-800 para a Transavia, companhia europeia, o que nos ajudou a reduzir custos e controlar a capacidade durante o trimestre.

Desde o 3T08, a Companhia vem sucessivamente apresentando resultado operacional positivo, mesmo esse trimestre sendo sazonalmente o menos favorável para a indústria, continuamos apresentando resultado operacional positivo.

Falando um pouco do balanço patrimonial: nós completamos com sucesso o aumento de capital e emissão de debêntures de R\$400 milhões, o aumento de capital foi de R\$203 milhões.

Assim, podemos ver nossos *goals* sendo atingidos, nos levando ao cumprimento do plano no qual a Companhia tem seguido, como redução de custo, o qual neste trimestre, a Companhia voltou a ter um dos menores custos por ASK do mundo.

Indo para o slide número sete, meu último slide, gostaria de dividir com vocês os três principais pontos estratégicos a serem desenvolvidos para o futuro. O primeiro deles é a gestão da capacidade, um dos desafios mais importantes daqui para frente. O dever de casa dos executivos da Companhia está no sentido de equilibrar a oferta e demanda por assentos, ao mesmo tempo em que elevamos nossa taxa de utilização das aeronaves, para que possamos diluir nossos custos operacionais, nossos custos fixos, e gerenciarmos nossos *yields*, mantendo nosso foco na rentabilidade, além do estímulo da demanda. Para isso, estamos acompanhando de perto a velocidade de crescimento da demanda, que tem apresentado sinais de melhora durante os meses de julho e agosto.

Redução de custos é outro tema. Continuamos a buscar a devolução de seis 767-300 remanescentes da nossa frota. Sabemos que resolver essa questão de forma definitiva não é uma tarefa fácil, mas continua sendo foco do nosso time de frotas e financeiro. Além disso, precisamos finalizar nosso processo de renovação e padronização de nossa frota, encerrando este ano essa renovação, onde todas as aeronaves 737-300 serão substituídas por 737-800, que transportam mais passageiros, consumindo menos combustível e reduzem o custo de manutenção.

Terceiro ponto, operações. Visamos reiterar nosso posicionamento estratégico “de volta ao básico”, e foco na produtividade, eficiência e qualidade, pois acreditamos que estamos na direção correta.

Esses são meus comentários iniciais. Agora gostaria de passar a palavra para o Leonardo, nosso Vice-Presidente Financeiro, para suas considerações. Por favor, Leonardo.

Leonardo Porciúncula Gomes Pereira:

Obrigado. Neste contexto estratégico que o Junior falou, onde nós estamos tomando as atitudes muito consistentes com nossos objetivos de longo prazo para consolidar a Companhia como uma companhia de custo baixo e que possa oferecer uma flexibilidade de tarifas para os diversos segmentos de passageiros, de modo que todos possam voar, é com muita satisfação que mostramos que, apesar do trimestre ser historicamente sazonalmente o mais fraco do ano, se nós olharmos no slide nove, vamos ver que nosso lucro líquido foi de R\$354 milhões, tendo uma margem de 25%.

Aí, claro que teve a questão do USD, então nós realmente temos que focar na parte operacional. E na parte operacional, acho que nós também colocamos um resultado muito acima do que seria esperado, porque nós temos uma margem de EBIT de 6,5%, que é praticamente a mesma margem que nós tínhamos colocado no 1T.

Nosso spread RASK menos CASK está quase R\$0,01 e o nosso EBITDAR está em quase R\$260 milhões nesse trimestre, tendo uma margem de quase 19%.

Falando um pouco do *breakeven load factor*, que é a taxa de ocupação *breakeven*, hoje se encontra na faixa de 56%. Se desconsiderarmos o efeito de redução de custos de combustível dessa conta, mesmo assim ela fica 11 p.p. abaixo do que ela estava há um ano, e ficaria em torno de 66%.

Nos meses de junho e julho, a nossa taxa média de ocupação dos aviões também já se encontrava acima de 12 horas diárias, e isso mostra que nós estamos aproveitando e maximizando a redução de custos operacionais, buscando otimização de *yields*, taxa de ocupação e resultados de crescimento muito grande em produtividade e lucratividade. Então, nós vamos continuar fazendo isso de forma gradual daqui para frente, sempre alinhados com a nossa premissa de geração de caixa operacional e visando nossos objetivos de cada vez mais ser uma empresa que tenha níveis de caixa adequados ao seu tamanho.

Indo para o próximo slide, falamos um pouco de indicadores financeiros no trimestre. A primeira coisa que gostaríamos de chamar a atenção é a relação entre caixa e receita líquida, que é um índice que entendemos ser muito importante.

No 1T, como tínhamos falado, esse índice estava muito baixo e nós colocamos um *goal* de chegar ao final do ano com esse índice em torno de 13%, 14%, que representaria cerca de R\$800 milhões no caixa. E depois, em 2010, passar esse índice para cerca de 20%.

Como vocês podem ver, nós estamos hoje, no 2T, com mais de R\$600 milhões no caixa e um índice de praticamente 10% na receita líquida. Então, estamos muito confortáveis que nós estamos fazendo nosso “dever de casa” e que vamos chegar ao nosso objetivo.

Olhando outro índice que é importante, que é o EBIT. Nos últimos 12 meses sobre as despesas com juros, que não estava nos últimos trimestres cobrindo as nossas despesas com juros, hoje está cobrindo em mais de 1x. A nossa liquidez corrente continua abaixo de 1, mas está claramente em uma tendência positiva.

E um índice que não está aqui mas que eu gostaria de mencionar, que é a nossa dívida total ajustada, em relação ao EBITDAR dos últimos 12 meses. O que é isso? Colocando nessa dívida bruta também os níveis operacionais, ele caiu de quase 12x em dezembro de 2008 para menos de 7x agora nesse 2T. O nosso objetivo é que nos próximos 12 meses esse índice caia para abaixo de 5x.

Então, em geral, os nossos índices também mostram claramente que o nosso balanço está mais forte e que nós estamos tomando as medidas certas.

Indo para o slide 11, vamos ver todas as entradas de caixa no trimestre e as saídas de caixa, para ver a movimentação dos R\$355 milhões de saldo de caixa para R\$614 milhões de saldo de caixa no final desse trimestre.

Então, embora claramente estejamos gerando caixa operacional, e teve aumento de capital e tiveram as debêntures. Mas também teve uma coisa que, de certa forma, passa a ser uma receita recorrente, que é a receita que vem do SMILES, que isso é a venda antecipada de milha, que não é uma coisa que acontece uma vez só, não acontece todo mês mas passa a ser parte do negócio e gera uma nova fonte de receita.

Se você for olhar, então, a grande saída de caixa do 2T, que foi em depósito de manutenção, que foi nós usarmos nosso caixa para poder substituir as cartas de crédito que temos que dar como garantia para reserva de manutenção, isso vai praticamente deixar de existir, vai diminuir gradativamente, rapidamente e dramaticamente no 3T e no 4T. Porque os mercados voltaram e as cartas de crédito também estão voltando.

Então, esse grande dreno de caixa que havia deixa de existir. Quer dizer, uma empresa que está gerando EBITDAR de forma consistente e está criando novas fontes de receita, está dizendo claramente que nós estamos confortáveis em estar aumentando nossos níveis de caixa daqui para frente.

Indo para o slide 12, só para finalizar, nós não temos pressão também no calendário de amortização. Os nossos leasings, sejam operacionais ou financeiros, nós temos que pagá-los mensalmente; fazem parte da operação. Agora, se tiramos essa dívida, vamos dizer, não relacionada diretamente com os aviões, que é de cerca de R\$900 milhões, vamos ver que em 2009 não tem praticamente nenhum vencimento. Nós tínhamos um vencimento agora em agosto que está sendo rolado por mais 12 meses, que é capital de giro. As debêntures que nós temos com vencimento em 2010, é um vencimento gradual, mensal, então não coloca uma pressão sobre o nosso caixa. E o grande vencimento que nós temos continua sendo em 2017, quando as nossas *seniors* vencem.

Quer dizer, se você olhar o slide 12, a partir de 2012 praticamente não tem nada vencendo. Então, o perfil de dívida da Empresa é bastante adequado e bastante suave *vis-à-vis* o seu tamanho.

Vamos para o slide 13 para acabar. Nós basicamente estamos dando uma revisão, uma atualização do nosso *guidance*. Eu queria começar falando sobre os ASKs, que nós estamos dando um *guidance* revisado de R\$40 bilhões no sistema para o ano de 2009.

Se formos olhar o que fizemos no 1S09 em termos de ASK no mercado doméstico e o que oferecemos em julho, vamos praticamente ver que não estamos aumentando os ASKs para o resto do ano. Então, nós estamos em uma atitude extremamente cautelosa e apesar do fato de a economia poder estar crescendo, estar melhor no 2S em relação

ao 1S, nós estamos sendo extremamente prudentes com a maneira como nós vamos estar gerenciando a nossa capacidade.

No mercado internacional, nós estamos sendo mais conservadores porque as economias ainda estão relativamente em recessão nos mercados em que atuamos, e teve a questão também da febre.

Também estamos revendo preço de combustível, aumentando de R\$1,50 para R\$1,60 por litro, revendo WTI para cima, de US\$50 para US\$63 por barril, e a taxa de câmbio média nós estamos seguindo as projeções oficiais do Banco Central, que está projetando uma taxa de câmbio média para o ano de 2,09%.

Estes eram os meus comentários. Então, nós estamos abrindo agora para as perguntas e respostas. Obrigado.

Victor Mizusaki, Itaú Securities:

Boa tarde. Primeiro, parabéns pelos resultados. A primeira questão, com relação ao Voe Fácil, se a gente analisar o que aconteceu com o Smiles, que a Empresa conseguiu monetizar bem o produto, podemos esperar que nós próximos meses a gente possa ver alguma parceria com outros bancos com relação ao Voe Fácil?

E olhando a frota no 2T, vocês tinham mais ou menos seis aviões, Boeing 737-300, que devem ser devolvidos para as empresas de leasing. Eu queria saber o que isso significa de economia de custo com relação a leasing, pessoal e manutenção. É isso.

GOL:

Quanto à questão do Voe Fácil, você está correto. Não sei se tem aliança com outros bancos, mas definitivamente, o Voe Fácil é um dos pilares da estratégia da Companhia nos próximos cinco anos. O Voe Fácil é um instrumento fortíssimo, porque ele é um cartão de crédito virtual para um segmento da população que poderia não estar usando o cartão de crédito; é uma coisa nova, nós estamos vendo o movimento e estamos trabalhando prestando atenção nele.

Então, o Voe Fácil, sem dúvida alguma, não necessariamente virá por meio de parcerias, mas certamente virá por ganho de crescimento e por meio de maneiras como nós vamos vender passagens para um segmento da população que hoje está com ansiedade de voar, que quer voar e que pode voar. Ainda mais com a nossa flexibilidade de oferecer tarifas, como até o Júnior, que são altamente competitivas vis-à-vis tarifas de ônibus.

A segunda questão, dos Boeings 737-300, hoje nós estamos falando, se devolvermos eles e colocar o leasing e a questão também de economia de combustível, estaremos falando em um impacto de US\$150 mil por mês por 737. Então, você multiplica isso por nove 737 e multiplica isso por dois.

Só para lembrar, nós continuamos com o mesmo número de frota para o final do ano, 108 aviões, mas os tipos de aviões serão diferentes. Vamos ter aviões maiores e mais eficientes em termos de combustível.

Victor Mizusaki:

OK. Obrigado.

Sara Delfim, Merrill Lynch:

Boa tarde a todos. Parabéns também pelos resultados. Eu tenho duas perguntas: a primeira seria em relação *code-share*. Eu lembro que no resultado do 1T vocês haviam antecipado que poderiam anunciar novas parcerias até o final do ano. Se tem alguma coisa mais concreta, alguma coisa já está de alguma forma no pipeline para ser anunciado.

E uma segunda questão, ainda um *follow-up* em relação ao Voe Fácil, se vocês poderiam só confirmar o quanto isso está representando hoje do total de receitas, e se realmente ainda tem uma receita para vocês de cerca de 6% ao mês, se não me engano, se ainda está nesse patamar de juros. Seriam essas duas perguntas por enquanto. Obrigada.

GOL:

Sara, no Voe Fácil, o juros está correto, não há mudanças; e quanto à contribuição nas receitas, hoje ainda é pequeno, entre 3% e 4%. A questão das parcerias, vou passar para o Júnior.

Constantino Júnior:

As parcerias, Sara, como a gente já havia colocado no anúncio dos resultados do 1T, concluímos uma parceria com uma importante companhia aérea americana, nesse caso a American Airlines, durante o 2T, e temos outras negociações em andamento, importantes também, com grandes companhias americanas, européias e asiáticas. Eu não tenho condições de antecipar quais são as companhias e nem mesmo em que estágio essas negociações se encontram.

A questão é que nós realizamos alguns investimentos importantes em sistemas e processos para adequar a nossa plataforma de vendas a esse tipo de parceria. A partir de então, desde que não haja conflito de interesse entre os parceiros, nós temos negociado com todas as companhias aéreas que chegam ao Brasil, de longo curso, e que têm condições de certa forma de incrementar o nosso *load factor*, nosso volume de passageiros, além de prestar um serviço adequado e integrado para os clientes deles também.

Dessa forma a gente vai continuar investindo; deveremos anunciar, sim, até o final desse ano mais parcerias nesse sentido, de integração e programas de milhagem e *code-share* com importantes companhias aéreas internacionais.

Sara Delfim:

OK. Obrigada. Só para finalizar, eu não sei se vocês poderiam dizer; dessas aeronaves que hoje estão paradas e que vocês estão tentando negociar um *sub-lease* ou um *wet-lease*, você diria que a probabilidade de isso sair no curto prazo está mais para 50%, mais para 90%?

GOL:

É difícil falar, porque são seis aviões. Eu posso lhe dizer que nós temos tido ao longo dos últimos meses negociações constantes que nem sempre se concluem, mas sempre aparece um novo freguês, um novo cliente para esses aviões.

A chance de nós colocarmos de dois a quatro aviões até o final do ano, eu diria que são expressivas, estão acima de 50%, acima de 60%. Mais do que isso, é difícil. É uma tarefa complicada, o mercado hoje não é demandante por esse tipo de aeronave, mas nós temos tido, sim, com o apoio dos parceiros, das empresas de leasing, mesmo do fabricante, da Boeing, temos mantido conversações com várias companhias e existe a real possibilidade de retornarmos quatro desses seis aviões.

Sara Delfim:

OK. Obrigada.

Natalia Lacava, Credit Suisse:

São três perguntas. A primeira é em relação àquelas outras despesas dentro da parte financeira e às receitas de R\$62 milhões e despesas de R\$84 milhões, se isso se refere ao hedge. Esse R\$83 milhões é a parte não-efetiva, não é?

A segunda pergunta é se vocês avançaram nos hedges; a gente já está em agosto, se teve alguma mudança ainda no hedge.

E a terceira pergunta é em relação ao internacional. A gente está vendo *loads* ainda baixos, eu queria saber se vocês vão fazer alguns outros ajustes, e se você tem idéia de qual seria o *breakeven load factor* para o internacional, se internacional ainda está dando prejuízo. Obrigada.

GOL:

Vou começar do final, vou falar um pouco do internacional e depois o Leonardo entra nas questões do hedge. A baixa ocupação do internacional nos preocupa, naturalmente. A América do Sul vem sofrendo bastante, não só com a gripe suína, mas também em função da crise econômica.

Os nossos vizinhos têm sofrido o impacto da crise em maior proporção do que o Brasil; isso a gente percebe no nosso setor, porque a demanda por passagem aérea no mercado doméstico não caiu tão representativamente quando caiu na América do Sul.

Nós estamos muito atentos em relação a gerenciar oferta nesses mercados. Na maioria deles nós temos apenas um voo diário, fica difícil tomarmos qualquer ação que não venha a trazer um impacto negativo na regularidade desses voos.

Em outros casos, nós temos administrado a nossa oferta na medida do possível, com base diária, ou seja, todo dia a gente tenta, se for o caso, adequar a oferta à demanda, às vezes até cancelando voo, ou acomodando os passageiros de uma maneira conveniente para evitar prejuízos maiores. Essas rotas têm mostrado realmente um cenário bastante difícil.

Em contrapartida, nós fomos muito bem sucedidos na abertura de bases no Caribe, para onde nós temos realizado voos charters, precisamente para Punta Cana, Aruba e Curaçao; são voos semanais, em alguns casos são dois voos por semana, Aruba e Curaçao, e Punta Cana é um voo por semana; passando por Caracas normalmente, o que nos permite um melhor aproveitamento da aeronave e que tem se mostrado uma boa alternativa para os passageiros que buscam turismo nessa região.

Ou seja, muitos trocaram a neve de Bariloche, de Chillán, das estações de esqui na Argentina e no Chile, pelas praias no Caribe e no Nordeste brasileiro. Então, nós estamos muito atentos a esse fluxo para direcionar a oferta de acordo com esse comportamento da demanda.

Mas, de novo, estamos muito focados, observando atentamente o comportamento da demanda na América do Sul, para evitar danos aos nossos resultados.

O Leonardo pode falar um pouco mais a respeito dos hedges.

Leonardo Pereira:

Indo para a parte de resultados financeiros, eu não entendi muito os números que você me falou, mas só cobrindo aqui: nós temos hoje no resultado financeiro R\$58 milhões de despesas de juros, que aí tem os juros financeiros e juros sobre dívida; depois nós temos R\$448 milhões de variação cambial positiva, e em temos de hedge, na verdade só temos R\$13 milhões de perda. Esses R\$13 milhões de perda foram basicamente R\$-35 milhões referentes a hedges não-efetivos, como você falou, de combustível, e que foram compensados com hedges, com ganhos de hedges, de câmbio e de juros.

Então, na verdade, você teve uma perda de hedge de R\$13 milhões somente, que foi jogado para o resultado financeiro por ser não-efetivo.

Natalia Lacava:

O número a que eu me referi, na verdade, está nas últimas páginas do release, naquela tabela em que você dá mais detalhes sobre o seu resultado; R\$62 milhões de receitas financeiras de investimento, e R\$-83,892 milhões de outras despesas líquidas. Foram esses números aos quais eu me referi. Mas acredito que o *net* tenha dado R\$13 milhões, não é?

Leonardo Pereira:

Em que página, desculpe?

Natalia Lacava:

Em uma das últimas páginas...

Leonardo Pereira:

É isso mesmo. Eu entendi. Nas tabelas, não é?

Natalia Lacava:

Sim, na tabela, antes do fluxo de caixa.

Leonardo Pereira:

É isso mesmo, o *net* é esse. Na verdade, a perda de hedge que foi lançada no resultado financeiro é de R\$13 milhões. É isso mesmo.

Rodrigo Alves:

Natalia, o que você está comparando é que o fluxo de caixa que você está olhando é o método indireto, não é?

Natalia Lacava:

Não, eu não estou olhando o fluxo de caixa. É a página antes do fluxo de caixa, que tem o DRE; em outras receitas e despesas tem R\$62 milhões e R\$-83,892 milhões.

Rodrigo Alves:

É exatamente a mesma coisa. A gente está olhando na página 12, pelo menos no inglês é página 12, onde a gente faz toda essa quebra, que acho que fica mais fácil de entender.

Natalia Lacava:

OK. Está certo. Era só para checar mesmo se era o efeito *net* que vocês tinham colocado na página 12. E aí vocês avançaram com a posição de hedge, agora que a gente já está em agosto...

Rodrigo Alves:

O hedge não teve mudança, a gente continua com aquela política de a gente estar 'hedgeado' sempre para os próximos 12 meses, *on a rolling basis*, no mínimo em 20%. Então, hoje a gente está hedgeado até agosto, setembro do ano que vem.

Natalia Lacava:

Está certo. Obrigada.

Vanessa Ferraz, HSBC:

Boa tarde. Na verdade, tenho duas perguntas. Queria que vocês comentassem um pouco o que vocês estão imaginando que vai ser o *yield* para o final do ano, e comentar um pouco o que foi o *yield* no mês de julho versus julho do ano passado.

E a minha segunda pergunta é referente a *leasing expenses*. Vocês tiveram uma queda de *leasing expenses* de 37% trimestre contra trimestre, e se a gente olhar em USD a redução foi ainda maior, foi de 43%, considerando o USD que está no release de vocês. Então, eu queria entender o quanto disso foi da devolução dos 767 e quanto disso foi de outras reduções que vocês conseguiram. E o que é recorrente desse número, o que a gente pode adotar daqui para frente?

Rodrigo Alves:

O *yield* de julho continuou mais ou menos nos mesmos níveis de junho, apesar de a gente ter anunciado um aumento de tarifas na segunda quinzena de julho. E a questão dos leasings é uma combinação de vários fatores.

Primeiro, é a questão da devolução de um 767, tem em relação ao trimestre passado a questão da variação cambial, outro fator também é a taxa de juros sobre os contratos em regime flutuante, e, por último, teve também uma renegociação com lessores que teve um efeito positivo, uma redução no valor absoluto dos arrendamentos. Então, na verdade, esses gastos com leasing caem por uma combinação de vários fatores, que foi o que eu falei, e não especificamente por um deles, somente.

Vanessa Ferraz:

OK. E o *yield* para o restante do ano?

Rodrigo Alves:

O cenário que a gente até colocou no nosso release é de que a gente não vê para o restante do ano, em média, ano contra ano, 2008 contra 2009, um patamar superior ao ano passado. A nossa perspectiva aqui é um patamar estável e, de repente, até um pouco abaixo.

GOL:

Eu diria, só complementando, que a gente não deve esperar *yields* como estava ano passado. Nós estamos falando de uma nova realidade, uma economia que ainda está incerta, embora esteja mostrando melhoras. Nós temos sido muito cautelosos como em como estamos gerenciando capacidade, estamos focando em lucratividade. Mas somos uma parte da indústria. Então, a questão é que nos nossos mercados seremos muito cautelosos com capacidade, e cada vez mais sendo bastante atuante como a gente gerencia o *yield*. Os nossos resultados estão vindo também de outras coisas.

Vanessa Ferraz:

OK. Obrigada.

Sara Delfim, Merrill Lynch:

Só duas perguntas finais. Uma em relação a Congonhas, o remanejamento dos *slots*. Dados alguns *slots* não rentáveis que vocês tinham no portfólio, que vocês não estavam usando, seriam redistribuídos, porém a Pantanal também redistribuiria os *slots* que ela não está usando de forma adequada. *Net-net*, como vocês acham que ficaria o posicionamento de vocês em Congonhas, se ainda seria mantida a posição de liderança; eu acredito que sim, mas pra confirmar.

E uma segunda pergunta, ainda em linha de aeroportos, a princípio o Governo vai permitir que a empresa aérea participe com o *stake* minoritário na privatização de alguns aeroportos; se esse tipo de ativo seria um foco para a GOL, como vocês vêem essa possível parceria em aeroportos, também. Seria isso. Obrigada.

GOL:

Com relação aos *slots* de Congonhas, Sara, na verdade nós perdemos *slots* que nós não vínhamos utilizando, realmente. O que quer dizer isso? Nós revisamos há muito tempo um pedido junto à ANAC, ou ao próprio DAC na época, para vãos com frequências diárias; ou seja, sete vãos por semana. E na verdade, nós sempre utilizamos essas autorizações somente para vãos apenas entre segunda e sexta, só durante os dias úteis.

No final de semana, a malha é deflacionada, esses vãos regularmente não eram efetuados, ou seja, nem sequer eram colocados à venda; a ANAC detectou essa falta de regularidade, pediu que devolvêssemos os *slots*, assim o fizemos. Isso não gera impacto nenhum na nossa malha, nos nossos dados estatísticos, financeiros ou econômicos. Eram *slots* que não vinham sendo utilizados, portanto o impacto é zero.

Com relação aos *slots* da Pantanal. Quando forem redistribuídos, nós temos condições de participar da distribuição desses *slots*; pelo critério da Resolução 02/2006 da ANAC, nós somos a segunda companhia aérea no sorteio; o primeiro é um concorrente nosso, depois a gente. Com base nisso, muito provavelmente nós teremos condições de escolher em torno de quatro novos *slots* em dias úteis para a Companhia.

Ou seja, *net-net* nessa história, de fato nós podemos sair com quatro *slots* operacionais a mais do que temos hoje, do que tínhamos antes de isso acontecer.

Eu me perdi um pouco. A segunda parte da pergunta?

Sara Delfim:

É em relação à privatização de aeroportos, se vocês teriam interesse em participar.

GOL:

Perfeito. Na verdade, a função da GOL é transporte de passageiros. Naturalmente, o aeroporto, o terminal de passageiros, em determinado momento pode fazer parte desse escopo da prestação de serviço.

Por princípio, a gente vai analisar, naturalmente, é muito importante esse processo, a forma como ele será conduzido e de que forma nós podemos ou não participar; participaremos se necessário for para prestar um bom serviço ao nosso cliente e se economicamente fizer sentido. Nós não podemos afirmar que participaremos de qualquer forma. Mas não é o nosso principal objetivo operar terminal de passageiros.

Sara Delfim:

OK. Obrigada.

Paulo Renelli, Banco Santander:

Boa tarde. A minha pergunta é sobre essa receita que vocês reconheceram de passagens emitidas e não utilizadas, de R\$42 milhões. Eu entendo que ela não tem um efeito caixa, mas eu só gostaria de entender: essa receita transitou pelo resultado do trimestre com uma margem EBIT de 100%, ou tem algum custo associado a ela?

E ainda nessa linha, acho que no release em inglês estava mencionado que esses R\$42 milhões se referiam a passagens emitidas e não utilizadas durante 2008 e 1S09. Eu queria entender se esses R\$42 milhões zeram esse estoque de passagens não utilizadas, se ainda tem alguma coisa. Quanto é o *running rate* de vocês? É mais ou menos R\$40 milhões a cada um ano e meio de passagens não utilizadas? Obrigado.

Rodrigo Alves:

Esse é um ajuste contábil do que é do passivo de transportes a executar. Considerando ajustes que não passam no resultado, você tem uma contraposição também de uma provisão de R\$35 milhões na despesa com pessoal.

Esse ajuste normalmente é feito, quando um passageiro passa a não poder utilizar mais o seu ticket, normalmente é com um ano de não utilização. Então, na prática, uma pessoa que comprou um direito de voo e em um período de um ano não utilizou, e aí você tem esse ajuste.

O objetivo de ter mostrado isso, apesar de ser uma coisa corriqueira, foi mostrar para o mercado mais ou menos aquilo que foi o resultado da nossa operação por um lado, para

você ter um cálculo do *yield* mais preciso e assim por diante, e mostrar aquilo que não se refere exatamente à operação. Não sei se ficou clara a explicação.

Paulo Renelli:

Eu só não entendi o que você mencionou, de R\$35 milhões de provisão para pessoal.

GOL:

Eu acho que o que o Rodrigo quis dizer o seguinte: que apesar de ter tido esse efeito nesse trimestre, também teve um outro efeito que basicamente contrabalanceou o efeito de R\$40 milhões, que foi a decisão da Companhia, por estar gerando bons resultados, de fazer uma provisão maior do que faria se estivesse fazendo mensalmente, de R\$35 milhões para pagamento de participação nos resultados. Uma coisa está praticamente compensando a outra.

Então, em termos de resultado, em termos de caixa, você não teve efeito. A margem EBITDA não ficou inflacionada nem para cima nem para baixo, se você tirar esses dois efeitos.

Paulo Renelli:

Perfeito. Obrigado.

Caio Dias, Banco Santander:

Bom dia. A minha pergunta é em relação ao lado do custo *ex-fuel*. Vocês revisaram o *guidance* para baixo, de praticamente R\$0,10 para R\$0,093 para o ano. A minha pergunta é em relação ao que se espera de custo *ex-fuel* para os próximos anos, assumindo que o câmbio continue se apreciando, vocês tenham sucesso na devolução do 767-300, esses potenciais quatro devolvidos esse ano, e eventualmente os restantes no ano que vem. A gente pode assumir que para um longo prazo esse custo pode baixar de R\$0,09, eventualmente chegar perto de R\$0,085, ou vocês não vêem mais muita margem de redução do custo *ex-fuel* daqui para frente?

GOL:

Muito boa pergunta, porque a gente só enxerga a possibilidade de redução. Considerando USD e petróleo estável, nós temos ainda uma capacidade grande de reduzir nosso custo *ex-fuel* através do aumento de produtividade.

Por isso, a gente está sempre colocando que existe uma atenção muita grande do Management da Companhia em gerenciar nossa capacidade. O ideal para nós seria

hoje, diante da situação, ter eventualmente até uma frota menor, voando mais; isso nos permitira uma redução substancial do nosso CASK *ex-fuel*.

E é isso o que nós vamos perseguir. Pode não ser possível uma redução de frota, mas no mínimo administrar esse crescimento, como nós anunciamos recentemente, e adequar a oferta à demanda, permitindo com que a gente possa aumentar o número de vôos de maneira disciplinada, com isso aumentando a utilização da frota, reduzindo substancialmente nosso CASK.

Nós já estamos voando hoje acima de 12 horas por dia por aeronave, enquanto no 2T essa média de era 11,3 horas. Isso já deve nos permitir uma redução no CASK *ex-fuel*, e adiciona-se a isso a questão dos 767 que você colocou; iniciativas no sentido de reduzir custo ou de permitir, por exemplo, melhoria na qualidade do serviço de redução de custo através de auto-atendimento no aeroporto, através de *web check-in*, *check-in* pelo celular, enfim, uso intensivo de tecnologia, gerando maior comodidade para o cliente e redução de custo na Companhia.

Além dessas iniciativas de custo, vale lembrar que nós temos outras iniciativas do lado de receitas auxiliares, através do *buy-on-board*, o incremento do Voe Fácil, com vendas parceladas e juros, as parcerias do Smiles, através das parcerias de vendas de seguro, aluguel de carro, e outras que virão através do nosso site, um dos maiores portais de vendas da América Latina. Então, nós temos iniciativas nos dois sentidos.

Mas é difícil prever exatamente que nível nós teremos de redução de custo com a devolução dos 767, com a renovação da frota e o aumento de utilização, mas eu posso garantir que nós estamos falando de uma redução significativa para o futuro.

Caio Dias:

OK. E minha segunda pergunta é em relação a essas rotas que vocês lançaram, que estão operando, vôos charter para o Caribe: existe a possibilidade de a Empresa, dado o sucesso nas rotas nesse curto prazo, transformar em vôos regulares e mudar um pouco a estratégia do internacional, voltar a operar o médio *haul*?

GOL:

O que nós estamos fazendo? Nós estamos andando antes de começar a correr. Ou seja, nós começamos com vôos charter; para Punta Cana é um vôo por semana; para a Aruba e Curaçao são dois vôos por semana; a taxa de ocupação desses vôos projetada fica em torno de 70%, até acima; a aceitação tem sido muito boa, nós temos estabelecido fortes parcerias, forte relacionamento com as principais operadoras de turismo no Brasil, que estão nos ajudando a incrementar a ocupação desses vôos.

Naturalmente, se a demanda continuar sendo favorável, nós vamos, sim, ampliar o número de vôos e eventualmente até de destinos no Caribe, porque isso deve nos permitir alcançar o objetivo que eu coloquei antes: uma maior produtividade, sem gerar um excesso de oferta no mercado doméstico.

Caio Dias:

OK. Obrigado. Parabéns pelos resultados e pelo tráfego de julho.

Operadora:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Constantino Júnior para suas considerações finais.

Constantino Júnior:

Mais uma vez, eu gostaria de agradecer a todos pela atenção nessa divulgação de resultados. Estarei com vocês na próxima, e espero que vocês continuem conosco. Um abraço.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 2T09 da Gol Linhas Aéreas Inteligentes está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

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