

**Operadora:**

Boa tarde. Sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente ao resultado do 3T de 2005. Estão presentes Constantino de Oliveira Junior, Presidente, e Richard Lark, Vice-Presidente Financeiro.

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

O áudio e os *slides* dessa teleconferência estão sendo apresentados, simultaneamente, na Internet – no endereço [www.voegol.com.br/ri](http://www.voegol.com.br/ri). Neste endereço 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 a Constantino de Oliveira Junior, Presidente da GOL, que iniciará a apresentação. Por favor, Constantino, pode prosseguir.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Obrigado. Boa tarde a todos, gostaria de agradecer a todos por participarem da teleconferência de resultados da GOL, referente ao 3T de 2005.

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

Passamos agora para a tela número 3, intitulada “Destaques”. O terceiro trimestre de 2005 foi mais um período de crescimento lucrativo para a GOL. Nosso lucro líquido, o maior da nossa história, foi de R\$ 138,2 milhões em US GAAP.

A GOL manteve suas altas margens operacionais, evidenciadas por nossa margem de lucro antes dos impostos de 30%. apesar dos aumentos recentes nos custos com combustíveis, sustentada pelo nosso foco constante em baixos 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.

No terceiro trimestre de 2005, o acréscimo de quatro novas aeronaves à nossa frota possibilitou um aumento de capacidade de 57% e a adição de 38 novas frequências diárias. Uma maior capacidade, combinada com um aumento de 3,7 pontos na taxa de ocupação, que atingiu 73,7%, contribuiu para um aumento de 65% 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 29% em setembro de 2005. Estamos focados em reduzir nossos custos, buscando tarifas mais baixas e, conseqüentemente, aumentando a demanda de nossos serviços.

A tela número 4 mostra as recentes adições à nossa frota e malha. Nós adicionamos quatro aeronaves 737 desde o final do mês de junho e, atualmente, operamos com uma frota de 39 aeronaves. Nossa expectativa é de encerrar 2005 com 42 aeronaves 737 em nossa frota. Também foram adicionados dois novos mercados, elevando o número total de aeroportos atendidos para 44, antecipando as nossas previsões.

A adição de capacidade nos possibilitou expandir o “Efeito GOL” – tarifas menores estimulando a demanda –, como pode ser observado no slide número 5. A penetração da GOL em novos mercados tem sido um fator-chave para impulsionar o crescimento do transporte aéreo de passageiros acima das taxas médias e históricas do Brasil. Esperamos que o “Efeito GOL” continue à medida que expandimos nossa malha na América do Sul.

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

**Richard Lark:**

Obrigado Junior, e boa tarde a todos. Vamos passar para a tela número 6 da apresentação.

Neste *slide*, podemos observar detalhadamente a expansão da nossa capacidade e malha. Durante o trimestre, a GOL operou uma frota média de 37 aeronaves, um incremento de 60,9% sobre a nossa capacidade no terceiro trimestre de 2004, e 15,6% maior que o segundo trimestre de 2005.

Comparado com o mesmo trimestre do ano anterior, nossa capacidade foi expandida em 56,4%, em termos de volume de ASKs, para 3,6 bilhões, e nosso RPK cresceu 64,7% para 2,6 bilhões. Quando comparado ao 2T05, nossa capacidade cresceu 15,5% e o RPK foi 17,4% maior.

Essa expansão de capacidade possibilitou que a GOL alcançasse quase 400 vôos diários ao final do terceiro trimestre de 2005.

Passando agora para a tela número 7, vemos que nossa receita líquida no 3T05 cresceu 34,7% para R\$ 696,7 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 3T05.

A GOL aumentou sua produtividade, em função da maior taxa de utilização de aeronaves, que atingiu 14 horas-bloco por dia, e da maior taxa de ocupação, que foi de 73,7% no período.

A habilidade de oferecer baixas tarifas tem sido fator chave no crescimento da receita total. Em março desse ano, a GOL realinhou agressivamente suas tarifas e isso tem estimulado a demanda de nossos serviços.

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.

Uma redução de 11,4% na tarifa média e um aumento de 7,3% na etapa média resultaram em um *yield* de 25,3 centavos de Real, 18,9% inferior ao do 3T04. Menores *yields* combinados a maiores taxas de ocupação conduziram a uma receita por assento-quilômetro oferecido, ou RASK, de 19,5 centavos de Real, uma redução de 13,9% em relação ao 3T04.

Comparado ao 2T05, fatores sazonais e um ambiente de demanda altamente estimulada contribuíram para aumento do *yield* em 8,1% e aumento no RASK em 7,2%.

A comparação “ano-a-ano” de nossos resultados operacionais está na tela número 8. Apesar da redução de 13,9% no RASK, conseguimos reduzir nosso CASK em 7,7%, que, combinado com a expansão de 56% no ASK, resultou num aumento do EBITDAR de 17,1%, atingindo R\$ 253,9 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 14,4 centavos de Real diminuiu 1,2 centavo de Real por ASK, decorrente de menores despesas de manutenção, com vendas e marketing, maior produtividade global e 21,5% 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 7,5% na comparação ano-a-ano, sendo que aproximadamente um terço desse aumento foi decorrente de um aumento no preço do litro do combustível.

Vale a pena destacar que, comparativamente ao 3T04, a apreciação do Real frente ao Dólar americano de 21,5% compensou em grande parte os 44,5% de aumento no preço internacional do petróleo, medido pelo WTI. Isso significa que a GOL foi menos impactada do que seus pares de baixo custo/baixa tarifa pelo aumento nos preços internacionais de combustível.

Conforme destacado no *slide*, nosso CASK sem combustível - 8,55 centavos de Real - mostrou uma significativa redução no trimestre. O CASK ex-combustível apresentou queda de 15,8% 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 número 9, apresentamos o impacto dos preços dos combustíveis em nossos resultados operacionais. O CASK de combustível representou 41% do CASK total durante o trimestre. O aumento de 7,5% no CASK de combustível, combinado com a redução de 13,9% no RASK, resultou em um aumento de 13,1% no lucro operacional. O lucro operacional, excluindo as despesas com combustível, aumentou 28,8% no período, na comparação ano-a-ano.

Tomando como base as despesas com combustível no 3T04, o lucro operacional pró-forma foi de R\$ 208,6 milhões no 3T05, o que representa uma margem operacional pró-forma de 29,9%. Para o 4T05, a GOL realizou *hedge* de aproximadamente 50% de sua exposição aos preços de combustíveis no curto prazo.

Na próxima tela, tela número 10, temos a evolução de nosso resultado financeiro líquido. Nossa receita financeira cresceu R\$ 48,4 milhões e atingiu R\$ 37,9 milhões, principalmente devido às receitas provenientes da aplicação de um maior saldo em caixa.

Nossas despesas financeiras aumentaram R\$ 6,4 milhões no 3T05, atingindo R\$ 11,2 milhões, refletindo aumento nos financiamentos de capital de giro comparativamente ao 3T04, assim como a variação cambial negativa de depósitos denominados em dólar, mas sem efeito sobre o caixa. Nosso resultado financeiro líquido no trimestre foi de R\$ 26,7 milhões.

Na próxima tela, tela número 11, exibimos a evolução de nosso lucro líquido em comparação ao 3T04. No terceiro trimestre de 2005, o lucro líquido foi de R\$ 138

milhões, um recorde, representando uma margem líquida de 19,8% e um crescimento nominal de 42,6% comparativamente ao terceiro trimestre de 2004.

Explicando as principais diferenças. Conforme mencionado anteriormente, as receitas líquidas cresceram R\$ 179,5 milhões.

Abrindo os custos, os custos com combustíveis cresceram em R\$ 84,7 milhões, ou 7,5% por ASK, com um terço desse aumento total decorrente do aumento no preço do combustível.

Despesas com pessoal cresceram R\$ 23,5 milhões, devido ao crescimento de 60% no quadro de funcionários, o dissídio de 5,8% aplicado aos salários no 4T04 e o provisionamento de R\$9,3 milhões para nosso Programa de Participação nos Resultados. Entretanto, reduziram-se 1,1% por ASK em função da maior produtividade.

Despesas comerciais cresceram R\$13,1 milhões, refletindo o maior volume de vendas, entretanto diminuíram 23,4% por ASK em função da redução dos incentivos de comissão de venda e aumento da venda de passagens pelo *website* da GOL.

Outras despesas operacionais cresceram R\$ 36,9 milhões, principalmente em função do aumento de 6,3% por ASK nas tarifas de pouso; de 12,3% por ASK nos serviços de terceiros, como rampa e bagagem, parcialmente compensados por reduções de cerca de 20% no aluguel de aeronaves por ASK; de 21% nas despesas de seguro por ASK e de 70% nas despesas de manutenção por ASK – principalmente decorrente de redução nos gastos com manutenção no programa de manutenção faseada das aeronaves Boeing da GOL durante o trimestre. Conforme mencionado, o resultado financeiro líquido aumentou R\$ 42 milhões 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/ri](http://www.voegol.com.br/ri).

No 3T05, o lucro foi de R\$ 0,71 por ação, ou US\$0.60 por ADS, acima das estimativas de mercado e representando um aumento de 37% no Lucro por Ação, ou 71% no lucro por ADS, comparativamente a igual período em 2004.

Na tela número 12, temos a evolução do fluxo de caixa para o terceiro trimestre de 2005. Ao final do 3T05, nosso saldo de caixa foi R\$ 833,6 milhões. Durante o trimestre, nosso saldo de caixa e aplicações financeiras diminuiu R\$ 109,1 milhões.

O fluxo de caixa operacional foi positivo em R\$ 120,5 milhões, principalmente em decorrência do melhor resultado das operações, compensado pelo aumento nos recebíveis e nos depósitos para manutenção de aeronaves. A GOL possui atualmente US\$ 144 milhões depositados com nossos arrendadores para futuras manutenções de aeronaves.



Utilizamos R\$ 165,9 milhões em atividades de investimento, principalmente adiantamentos para aquisição de aeronaves – no valor de R\$ 149 milhões – e outros investimentos, no valor R\$ 16,1 milhões. O caixa empregado em atividades de financiamento foi de R\$ 63,7 milhões, decorrente principalmente de repagamentos de empréstimos de curto prazo no montante de R\$ 57,9 milhões.

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 número 13, vemos o desempenho relativo das ações da GOL tanto na NYSE como na BOVESPA. Até 27 de outubro de 2005, o ADS da GOL mostrou uma rentabilidade 41,3% superior à apresentada pelo Índice de Companhias Aéreas da *American Stock Exchange* e um desempenho 13,6% superior ao apresentado pelos seus pares no setor de aviação de baixo custo.

As ações da GOL na bolsa brasileira tiveram um desempenho 21,5% inferior ao apresentado pelo índice Bovespa no mesmo período.

Em 2005, até este momento, nosso volume médio diário de negociações na bolsa de NY atingiu US\$ 8,1 milhões por dia e nossa média de negociações na bolsa de SP atingiu R\$ 3,7 milhões por dia.

Na tela número 14, mostramos que nossas taxas de crescimento e margens de lucro continuam sendo referências no setor global de companhias aéreas. Nosso múltiplo P/L está com um desconto de mais de 50% 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 número 15, exibimos nosso plano de frota atual para os próximos cinco anos. Aumentamos recentemente nosso plano de frota, com base na nossa necessidade crescente por ASKs para atender a demanda por serviços de transporte aéreo, além do maior número de destinos que estaremos oferecendo de maneira lucrativa. O acréscimo de 12 aviões Boeing 737 na nossa frota em 2006 permitirá uma expansão de 45% em nossa oferta de assentos.

Para o final de 2006, esperamos contar em nossa frota com 54 aeronaves 737 em plena operação. Já para o final do ano de 2010 estimamos uma frota com 86 aeronaves, composta em sua maioria por aeronaves 737-800, representando uma taxa média de crescimento anual de 18% 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 dos 8,3 anos atuais para 4,8 anos até o final de 2007 contribuirá para a 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 quase 4%. Essas

economias de custo possibilitarão que a GOL continue a reduzir tarifas e a estimular demanda para seus serviços.

Na tela número 16, temos nossas projeções financeiras, um dos elementos chaves do processo de divulgação da GOL. A estratégia integrada da GOL para divulgação corporativa contém três elementos principais: relatórios financeiros obrigatórios, divulgações suplementares e interação com investidores e intermediários – elementos que são consistentes e mutuamente sinérgicos. Nossa estratégia se inicia com os relatórios obrigatórios que refletem o máximo possível a realidade econômica dos negócios da GOL.

Embora as demonstrações financeiras em US GAAP sejam bastante sólidas para comunicar nosso desempenho corrente e passado, elas não são suficientes para explicitar a visão dos administradores da GOL e as suas perspectivas futuras de criação de valor.

Assim, no sentido de alcançar e manter um *valuation* mais preciso, os administradores da GOL fornecem voluntariamente informações suplementares de divulgação para auxiliar o mercado no entendimento da estratégia da Companhia e de suas metas financeiras, assim como o progresso dos administradores na conquista desses objetivos. Essa prática é adotada por 71% das companhias abertas americanas.

No que se refere ao quarto trimestre de 2005, a adição programada de quatro novas aeronaves permitirá 65% de aumento na capacidade de assentos disponíveis relativamente ao mesmo período em 2004. Nesse último trimestre de 2005, projetamos uma taxa de ocupação no intervalo de 75 a 77%, com *yields* no intervalo de 29 a 30 centavos de real. Esperamos um ambiente de estabilidade do real no curto prazo, apoiado por bons fundamentos econômicos no Brasil.

Pre vemos que os preços elevados de petróleo continuarão a pressionar os custos de combustível. Para o quarto trimestre de 2005, esperamos que o CASK sem combustível fique no intervalo de 9 a 10 centavos de real. Para o ano todo de 2005, nós esperamos lucro por ação próximo à faixa inferior do intervalo divulgado em nosso *guidance* anual, ou seja, de R\$ 2,85 a R\$ 3,15 por ação.

O *guidance* preliminar para o ano de 2006 é baseado na expansão de capacidade planejada da GOL e na forte demanda de serviços de transporte aéreo da GOL, impulsionadas por fortes fundamentos econômicos brasileiros e baixas tarifas estimulando a demanda. Projeções preliminares indicam um intervalo de lucro de R\$ 3,70 a R\$ 4,15 por ação, representando um crescimento de quase 40% 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 de menores tarifas.

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

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Obrigado Richard. Gostaria de passar agora ao slide número 17 de nossa apresentação do webcast.

Durante o trimestre, iniciamos um projeto para o desenvolvimento de uma empresa aérea de baixo custo/baixa tarifa no México, junto a um grupo de investidores locais. A atribuição principal da GOL nesse empreendimento será a de transferir e implementar seu conhecimento operacional único nessa nova companhia, baseado no modelo operacional da GOL no Brasil.

Um plano de negócios preliminar já foi submetido às autoridades de aviação civil no México, e atualmente estamos trabalhando para concluir os acordos e obter as licenças necessárias, de acordo com a lei mexicana de aviação. A previsão é de iniciar os vôos durante 2006.

Finalmente, gostaria de chamar a atenção para nosso slide número 18. A GOL acredita que uma política de divulgação integrada conduz ao aumento do valor da nossa Companhia. Conforme já destacado anteriormente pelo Richard, a interação freqüente com investidores e intermediários é um dos três elementos chaves do nosso processo de divulgação corporativa.

Nossos administradores interagem com investidores e agentes do mercado de capitais para proporcionar a eles uma clara compreensão do modelo de negócios único da GOL, assim como de suas perspectivas.

Para contribuir com o aumento da eficácia do trabalho de analistas e investidores no que se refere ao monitoramento do desempenho da GOL, faremos no próximo dia 17 de novembro um evento intensivo de interação com nossos administradores e especialistas da indústria. Vocês já devem ter recebido o convite que encaminhamos, Richard e eu, para participação nesse evento. Gostaria muito de encontrá-los no dia 17, aqui em São Paulo, no MUBE – Museu Brasileiro de Escultura.

E 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.

**Operadora:**

Obrigada. Iniciaremos agora a seção de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso haja alguma pergunta, por favor, digitem \*1.

Se a sua pergunta for respondida, você pode sair da fila digitando a tecla #. As perguntas serão atendidas na ordem em que são recebidas. Solicitamos a gentileza de tirarem o fone do gancho ao efetuarem a pergunta. Dessa forma, uma ótima qualidade de som será oferecida. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.



Mais uma vez, ao efetuarem a pergunta, favor digitar \*1. Favor aguardar novamente enquanto recolhemos as perguntas.

Sra. Vanessa Ferraz, do Itaú, gostaria de fazer uma pergunta.

Por favor, Sra. Vanessa, pode prosseguir.

**Vanessa Ferraz:**

Boa tarde. Minha pergunta é referente ao número de horas voadas. Eu consegui ver aqui no press release de vocês que 15% das aeronaves estão voando 24 horas. Eu queria saber se vocês vão conseguir implementar isso nos próximos trimestres, se vai ser recorrente.

**Richard Lark:**

Boa tarde, Vanessa. Você está se referindo à porcentagem dos vôos noturnos, é isso?

**Vanessa Ferraz:**

Isso mesmo.

**Richard Lark:**

Da maneira que a gente cresce a malha e as freqüências da GOL, estamos também adicionando vôos noturnos, uma boa parte também dos vôos que estamos adicionando para outros destinos na América do Sul também são vôos noturnos, então essa proporção vai procurar se manter, uma boa parte de até 25% de nossa frota trabalhando 24 horas por dia, através de vôos noturnos.

**Vanessa Ferraz:**

E... Espere um minuto.

**Tomás Awad:**

Richard, desculpa, é Tomás, eu estou aqui com a Vanessa, você comentou no conference em inglês que, nesse trimestre, você evita manutenção, especialmente porque é um trimestre de demanda forte, ocupa mais aeronaves.

Então, isso também não pode gerar, assim, nos próximos trimestres, esse block hours cair um pouquinho, na margem, mas pode cair um pouquinho.

**Richard Lark:**

Desculpe, Tomás, você está falando de manutenção?

**Tomás:**

Não, no conference call em inglês você comentou que você fez, intencionalmente, menos manutenção no trimestre, é um trimestre, julho-agosto, de demanda muito forte, e isso aí ajuda você, também; fazendo manutenção, o avião está mais tempo voando. Então, no semestre seguinte, você poderia não ter um block hours tão alto assim, ou esse racional não tem lógica.

**Richard Lark:**

Não tem lógica, porque basicamente a programação das manutenções pesadas é sempre feita para maximizar a disponibilidade das aeronaves, seja ao longo do calendário do ano e, por exemplo, onde janeiro e julho, geralmente são os meses de muita demanda, a gente tenta minimizar o tempo que as aeronaves ficam paradas em manutenção.

Mas, é uma curva bastante programada, e feita em função da necessidade de manter as aeronaves em condições corretas, vis-à-vis a gestão de nós temos que ter aeronaves para atender a demanda de transportar passageiros.

Isso acaba tendo um pouco de efeito sazonal, mas realmente não afeta muito a própria utilização das aeronaves. Afeta um pouco a quantidade de vôos que conseguimos programar, que pode, por exemplo, cair ao longo de meses, onde a gente tem mais, uma aeronave, ou duas aeronaves paradas em manutenção.

Mas também compramos no ano passado, no começo desse ano, compramos uma aeronave extra que tem vários objetivos, mas um dos objetivos que essa aeronave tem é para cobrir o serviço na malha das aeronaves que estão em manutenção.

**Tomás Awad:**

OK, obrigado. Deixa eu fazer só mais uma pergunta, também eu vi que muita gente perguntou sobre despesas com combustível, pelo menos a mim surpreendeu um pouco essa queda da despesa de combustível por ASK.

A gente previu, até a gente colocou em uma nota, olhando o dado da ANP, a impressão que deu é que, quarter-over-quarter, na média do 3° tri, foi um pouco mais alto o preço de combustível do que o 4° tri.

Então, que queria fazer duas perguntas, primeira, isso não foi efetivo para vocês? Quer dizer, vocês não tiveram um preço de compra mais alto?

E a segunda, qual é a influência da etapa média, ela é tão relevante assim, o aumento da etapa média no consumo de combustível, ou não é tão relevante? Se você puder graduar um pouco isso.

**Richard Lark:**

Deixa eu responder em partes. Em todos os custos, o aumento de etapa média acaba reduzindo o custo por assento quilômetro, se aplica para todos os custos.

Então, o aumento de etapa média de 7% ajuda a aumentar a quantidade de ASKs, e assim diluir os custos por ASK ainda mais.

Dois, versus o 3T04, o custo por ASK de combustível aumentou, eu não sei se... Você falou que o custo reduziu, na verdade ele aumentou.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Desculpe, eu acho que o que reduziu na verdade foi o nosso custo por assento quilômetro total.

**Tomás:**

Mas eu falei em relação ao 2° tri, o trimestre anterior.

**Richard Lark:**

Em relação ao 2° tri, em função de uma maior redução do custo, uma maior quantidade de ASK, e também como falei anteriormente, nós temos vários efeitos que acabam afetando a formação do preço de combustível no Brasil.

E além do preço internacional de petróleo, também tem o efeito do dólar, e os aumentos grandes no mercado internacional, que aconteceram para o médio e final do terceiro trimestre, experimentamos esses aumentos em outubro, recebemos um aumento grande no mês de outubro, que foi em função dos aumentos do preço internacional de petróleo e combustível de aviação ao longo do 3° tri. Então tem esse *lag* entre o que está acontecendo no mercado internacional e nosso preço no mercado local da Petrobras.

Isso dito, é importante destacar também que esse aumento grande que experimentamos no mês de outubro, agora parece que vai voltar, assim que os preços internacionais no mercado de petróleo recuarem um pouco em outubro, e isso deve refletir também em uma redução do nosso custo de combustível no mês de novembro.

**Tomás:**

Está jóia, obrigado.

**Operadora:**

Esta será a última instrução para investidores e analistas. Caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar \*1. Por favor, aguardem, enquanto recolhemos as perguntas.

A sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas está encerrada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para jornalistas. Caso haja alguma pergunta, por favor, digite \*1.

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

**Romina Nicaretta:**

Boa tarde. Seria uma pergunta para o Constantino, eu queria saber mais ou menos quanto a GOL aumentou os preços esse ano, pelos meus cálculos deu uns 30%, pegando os três últimos releases da empresa, eu queria ter mais ou menos uma idéia em relação a isso. Eu queria saber se existem planos de continuar aumentando as tarifas por causa desse custo do combustível.

E dada a situação da Varig e a crescente diminuição de market share da Varig, eu queria saber quais são as perspectivas em relação à tarifa, o mercado, os analistas falaram que teve uma diminuição na guerra tarifária, está um pouco melhor a situação de preço, e eu gostaria de saber, para o 4T, para o 1T, como vocês estão vendo a situação de preço no mercado, se tem espaço para recomposição, já que a Varig está diminuindo de tamanho. Obrigada.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Com relação à primeira pergunta, quer dizer, se eu tenho uma informação de qual nível total de reajuste aplicado nas tarifas. É uma pergunta bastante importante, porque no decorrer do ano, as forças de mercado acabam atuando, e os preços os oscilam, nem sempre com a mesma velocidade que o preço dos insumos oscilam. Mas um dado importante para ser enfatizado é o seguinte: a nossa tarifa média no 3T05 foi 11% menor do que a tarifa média no 3T04, e há de se observar também que a nossa etapa média é maior, ou seja, nós estamos voando mais em relação ao que voávamos na época, ou seja, o nosso yield, ele ainda foi menor, a redução foi maior do que esses 11,4%.

É importante nós lembrarmos um realinhamento de preço que nós fizemos em março, correções de tarifa que inclusive é um dos responsáveis pelo estímulo à demanda, ou seja, o mercado vem crescendo substancialmente em 2005 em comparação a 2004, e muito se deve a exatamente esse movimento de redução nas tarifas, ou seja, isso está realmente estimulando o mercado a crescer, então, para ser claro, o que está existindo, na verdade, é uma redução nas tarifas e uma redução no nosso yield, contraposto pelo aumento na demanda.

**Romina Micaretta:**

OK, mas o fato é, de acordo com o que eu peguei no release, vocês fizeram um aumento de 3%, 3.3%, depois um de 10%, depois um de 15%, quer dizer, desde o realinhamento que vocês fizeram em março até agora, quanto que aumentou o preço da tarifa? Vocês fizeram alguns anúncios, eu só queria pegar essa história correta. Eu sei que está mais baixo em relação ao mesmo período do ano passado, mas...

**Constantino de Oliveira Jr.:**

De março para cá talvez isso que você falou, talvez algo como 18%, de março para cá. Mas, se nós compararmos ano a ano, os últimos 12 meses, ou qualquer outro tipo de comparação, se você pegar março como sendo o mês onde

realmente os fatores de mercado mais influenciaram na redução de preço, realmente talvez a referência não seja a ideal. Mas se nós compararmos trimestre com trimestre, ano sobre ano, existe efetivamente essa redução. O que eu quis dizer, mais precisamente: a nossa tarifa média em março foi de R\$ 188, enquanto que a nossa tarifa média em setembro foi de R\$ 187,60. Então, basicamente é a mesma, houve uma recomposição.

**Romina Micaretta:**

E a outra perguntinha que eu ia fazer para você é qual é a perspectiva de preços daqui para frente, com a redução do market share da Varig, e se vocês planejam novos aumentos, dada a situação do combustível.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

A nossa expectativa é de que o combustível não tenha mais impacto negativo, ou seja, acho que nós chegamos no pico do preço de combustível. A expectativa nossa é ao contrário, que haja redução no preço de combustível no curto prazo, e caso haja essa redução dentro da nossa expectativa, eu acredito que o ambiente de tarifas, de preço, não deve se alterar, a menos que essa redução realmente seja muito significativa, ou que ao contrário, a variação seja para um aumento de preço. Então, acredito que o ambiente competitivo, ele deve se manter altamente competitivo, vamos continuar oferecendo tarifas atraentes. Acredito que a situação da Varig é uma situação difícil, porque é uma empresa que está sob regime de proteção a lei de falências, e enfrenta suas dificuldades operacionais e financeiras, mas mesmo eles têm que buscar uma receita saudável para manter a empresa em operação. Eu acredito que o ambiente deve se manter estável no futuro próximo.

**Romina Micaretta:**

Então o senhor não vê mais reduções, guerra tarifária, o senhor vê a perspectiva de preço mais estável daqui para frente?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Não é questão de guerra tarifária, eu imagino um ambiente competitivo, a guerra tarifária não tem como persistir por muito tempo, porque gera uma perda, uma drenagem, uma erosão de receita na indústria, e a longo prazo isso prejudica todo o setor.

**Romina Micaretta:**

Está ótimo, obrigada.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

É importante colocar que a tarifa de 2005 está 10% menor do que a tarifa média de 2004. Já indica realmente um ambiente altamente competitivo.



**Operadora:**

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

**Fabiana Futema:**

Oi, boa tarde, estou querendo saber qual é a expectativa de início de operação de novos destinos que a GOL tem para esse 4T, 1T06, tanto no mercado doméstico como internacional, e também parece que houve uma decisão da justiça ontem, proibindo a GOL de operar uma rota, acho que ligando Congonhas a Londrina. Eu queria saber se a empresa pretende recorrer, e manter ainda a disposição de operar essa linha.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Fabiana, com relação às novas bases, nós temos pretensões de abrir, na semana que vem, iniciar os vôos em Santa Cruz de La Sierra, até o final do ano deveremos iniciar vôos para Assunção e Montevidéu, com novas bases, e até o momento é o que nós temos de bases a serem implementadas no quarto trimestre.

Com relação a essa questão da justiça a vôos de Londrina, eu realmente estou tendo essa informação pela primeira vez, eu não saberia te dizer, também passar alguma informação, é lógico que nós temos interesse no mercado, o mercado de Londrina que nós estamos atendendo é um dos mercados que eu te diria que nós podemos citar no efeito GOL, ou seja, um dos mercados que sentiu benefício da competição, benefício de tarifas baixas estimulando demanda, eu acredito que a comunidade de Londrina percebeu isso claramente. Agora, com relação à justiça, eu tenho que realmente tomar pé da situação, ver o que poder ser feito, estou tomando ciência nesse minuto.

**Fabiana Futema:**

Mas para 2006, existe uma redução de tamanho da Varig, e sobra espaço para a GOL estar operando novos destinos, e essa chegada de novas aeronaves permite que haja essa ampliação, como está o planejamento da companhia?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

O planejamento da companhia, ele é independente da situação da Varig, é lógico que se houver uma modificação como você está colocando, de que a Varig vai reduzir as operações, vai reduzir determinado mercado, nesse momento a gente pode realmente trabalhar com uma certa flexibilidade, revisar o nosso plano de crescimento, ele permite esse tipo de flexibilidade, mas o importante é colocar que o nosso planejamento para 2006, ele contempla o mesmo ambiente competitivo em que vivemos hoje.

**Fabiana Futema:**

E só uma última coisa que eu fiquei com uma certa dúvida na apresentação, esse guidance que vocês apresentaram para 2006 já havia sido divulgado antes ou não, essa previsão...

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Primeira vez.

**Fabiana Futema:**

Então a expectativa de crescimento é de 40%?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Em torno de 45% para o ano que vem.

**Fabiana Futema:**

De 45%, mas isso no lucro operacional ou como um todo?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Isso na parte de passageiros transportados, ou oferta de assentos/quilômetro.

**Fabiana Futema:**

Então é 45% na oferta de assentos, e conseqüentemente no total de passageiros transportados?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Exatamente.

**Fabiana Futema:**

Então está bom, obrigada.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Por nada.

**Operadora:**

Sra. Renata Stuani, da Agência Estado, gostaria de fazer uma pergunta.

**Renata Stuani:**

Olá, pessoal, eu queria saber se esse guidance da oferta de assentos para 2006 de 45%, se vocês poderiam dar um outro para receita, não sei se vocês falaram na outra conferência.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

O nosso guidance passado na conferência é de uma previsão de receita em torno de R\$ 4 bilhões para o ano.

**Renata Stuani:**

Para o ano de 2006?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

De 2006, exatamente. Com um crescimento na oferta de mais ou menos 45%, e uma taxa de ocupação esperada de em torno de 74%.

**Renata Stuani:**

Correto. E agora, em 2005, vocês devem fechar com que receita, vocês poderiam falar isso?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Nós reafirmamos o nosso guidance... Reafirmamos não, não há modificação no guidance de 2005, a nossa previsão de receita é em torno de R\$ 3 bilhões, R\$ 2,8 a R\$ 3 bilhões, e os guidances continuam.

**Renata Stuani:**

A taxa de ocupação esse ano deve ser de quanto, então?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

A taxa de ocupação desse ano gira em torno de 74%, de 74% a 75%.

**Renata Stuani:**

E eu acho que vocês estavam com 38 aeronaves no 3° tri, não é?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Terminamos o 3° Tri com 38 aeronaves.

**Renata Stuani:**

Deve chegar mais alguma?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Deve chegar, já chegou a 39°, deveremos receber mais três aviões até o final do mês de novembro, princípio de dezembro.

**Renata Stuani:**

Então são mais três até o fim do ano?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Até o final desse ano, exatamente.

**Renata Stuani:**

E vocês fizeram algum guidance para o market share doméstico?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Não, nós não fizemos guidance para o market share.

**Renata Stuani:**

Em relação à receita de vocês com operações internacionais, eu queria saber quanto ela representa do total da receita líquida atualmente.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Atualmente é algo em torno de 5% da nossa receita líquida, e a expectativa é de manter nessa faixa, ou de subir um pouco, para o ano que vem, na medida em que nós abrirmos novas bases. Vai depender um pouco do desenvolvimento dessa expansão na América do Sul.

**Renata Stuani:**

Pois é, porque alguns analistas de mercado escreveram um relatório falando que vocês teriam a intenção de ir para Caracas, Quito e Bogotá, em 2006, vocês confirmam?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

É muito cedo para dizer, estamos avaliando quais os mercados, além desses que nós já anunciamos, que iremos priorizar em 2006. Com certeza, a nossa expectativa é de continuar a expansão na América do Sul.

**Renata Stuani:**

OK. Eu não sei se você está comentando os negócios, as intenções para o México, mas eu queria saber se vocês já estão avaliando a frota, se vocês já

estão em contato com a Boeing, ou até mesmo a Embraer, para iniciar as operações lá no México.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Nós estamos, agora, na fase final da negociação, ou seja, das tratativas com os sócios e autoridades mexicanas. A questão da frota seria uma segunda etapa, assim que nós superarmos essa primeira, da negociação formal, a parte jurídica, e tudo mais, aí sim partiremos para a definição dos pontos operacionais, comerciais, e a execução efetivamente dessas opções.

**Renata Stuani:**

Correto, quando você acha que vai ser finalizada essa primeira fase?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Logo, a nossa expectativa é de terminar nos próximos dias.

**Renata Stuani:**

Questão de dias, então?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Dias, é, pouco tempo, a primeira fase. A nossa idéia é iniciar operações em 2006.

**Renata Stuani:**

Bem, última pergunta é sobre a redução na margem EBITDAR desse 3T em relação à de 2004. Isso foi causado principalmente pelo combustível ou teve algum outro fator, ou não?

**Constantino:**

Há dois fatores. Um é quando se fala em EBITDAR, o R aí é aluguel, e na medida em que o câmbio favoreceu essas despesas, ou seja, o a despesa com aluguel teve uma redução forte, naturalmente que o peso do R vai impactar na margem do EBITDAR.

Ou seja, se o leasing para a gente representava um peso maior no passado, hoje o peso é menor, então ele pesa menos no EBITDAR. E, nesse sentido, é importante colocar que, exatamente, o EBITDAR é um importante indicador realmente de rentabilidade em função dessa variação, apreciação do Real em relação ao dólar.

A margem operacional, ou seja, o EBIT, que é o resultado da atividade, melhorou, mesmo num ambiente com *yields* menores, com tarifas médias menores, o preço do combustível aumentou, e mesmo assim, nós conseguimos, através de uma redução de custos, aumentar nossa margem operacional. Ou seja, o EBIT ou



EBITDAR, por que, na verdade, depreciação e amortização, para nós, representam muito pouco, 1%, 2%.

Então, a comparação do EBITDAR desse ano com o ano passado distorce um pouco em função do peso do leasing e em função da apreciação do Real.

**Renata Stuani:**

Está certo, então, obrigada.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Por nada.

**Operadora:**

Esta será a última instrução para jornalistas. Caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar \*1.

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

**Bruno Lima:**

Boa tarde, boa tarde Júnior, eu queria perguntar especificamente sobre a entrada no mercado como companhia regular, da BRA, em Congonhas, que vai ocorrer em 21 de novembro. A companhia tem dito que o seu objetivo é praticar, disse isso claramente, tarifas de 15% a 20% menores do que as da GOL.

Ela anunciou as tarifas para Congonhas, por exemplo, então, você tem vôos para Belo Horizonte por R\$ 129, Brasília R\$ 149, Rio, Galeão, R\$ 99, Curitiba, também R\$ 99, Salvador R\$ 239.

Eu queria saber, da GOL, como é que estão as expectativas para a entrada de mais esse ator, mais esse concorrente, se há alguma estratégia específica com relação a essa maior concorrência que vai haver e o que vai acontecer com os preços da companhia.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

É importante essa questão da BRA, porque às vezes é uma questão mercadológica, hoje eles oferecem Guarulhos e não têm preços 15% menores que os nossos.

**Bruno Lima:**

Sim, é fato.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Mas, por via das dúvidas, quer dizer, é importante colocar o seguinte, a nossa política de preços é lógico que respeita as forças de mercado, nós vamos levar em consideração qualquer fato novo, qualquer competidor que tenha condições de oferecer serviços, em termos de horários, de frequência, destinos... Nós não vamos desconsiderar, em hipótese alguma, a entrada da BRA no mercado.

Naturalmente que nós praticamos preços responsáveis, que visam permitir à empresa manter uma saúde operacional e financeira, manter condições de investimento no desenvolvimento da empresa, porque nós temos planos para a GOL de longo prazo.

Naturalmente que toda companhia, quando ela passa por uma entrada, quer dizer, quando ela se dispõe a atender determinado mercado, ela tem de trazer algum atributo, ela tem que oferecer algo diferente, eu posso dizer isso, nós vamos considerar a entrada da BRA como competidor, em qualquer destino. Nós vamos considerar a estratégia deles que, naturalmente, poderá nos afetar, poderá afetar a indústria e vamos reagir na medida do possível, na medida em que temos condições de continuar praticando preços responsáveis a qualquer concorrente, seja ele Varig, seja ele TAM, ou quem for.

**Bruno Lima:**

Que outros diferenciais você na GOL que possam fazer frente a uma companhia que também venha a oferecer baixa tarifa?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

As baixas tarifas da GOL são consequência de produtividade, eficiência, custos baixos e além disso nós realmente estamos dispostos a oferecer um serviço com qualidade e um atendimento com regularidade, pontualidade. Eu acho que a proposta da GOL sempre foi essa, ela não vai mudar em função da entrada de um novo concorre no mercado.

A nossa proposta continua. Em função de custos baixos nós vamos continuar praticando preços baixos e responsáveis, estimulando a demanda. Eu não sei dizer qual seria o novo atributo que esse novo concorrente vai trazer para a indústria. Porque a experiência recente mostra que preço baixo sem uma estrutura de custos que permita manter esse preço baixo ao longo do tempo não combina com sobrevivência da empresa em longo prazo.

Quer dizer, é importante a gente observar, de novo, quando a gente coloca preços responsáveis, os nossos preços são consequência de custos baixos, de alta produtividade e eu acho que o grande diferencial que nós oferecemos é a conveniência. É o custo benefício, nós oferecemos check-in pela internet, a compra através da internet com marcação de assento, quer dizer, a conveniência para o passageiro, o atendimento pessoal pelo nosso pessoal de terra, pelo nosso pessoal comercial, tripulação comercial. Acho que esse é o nosso grande diferencial.

**Bruno Lima:**

Você disse que o preço baixo não combina com a longevidade da companhia, ou você está seguindo ao evento da WebJet?

**Constantino:**

Não, por favor, não estou me referindo à WebJet, eu estou me referindo a qualquer empresa que tenha preço baixo e não tenha custo compatível com esse preço.

**Bruno Lima:**

E nós temos exemplo aqui no Brasil?

**Constantino:**

Nós temos VASP, Transbrasil, a Varig ultimamente está passando por dificuldades, a própria WebJet vem encontrando dificuldades de se firmar no mercado, mas não é só no setor de aviação comercial não, é em qualquer indústria, certo? O preço baixo tem de ser premissa baseada em custo baixo.

**Bruno Lima:**

OK. Muito obrigado.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

E, eu queria, Bruno, só para aproveitar, quer dizer, eu não sei como está, se vai ter mais alguma pergunta, mas eu queria aproveitar antes de terminar a nossa entrevista aqui, vamos chamar assim, para reafirmar o convite a vocês para o GOL Day, ou seja, no dia 17 de novembro, nós vamos ter o prazer de receber vocês, vocês estão convidados, eu quero reafirmar isso, no Museu da Escultura Brasileira, e vai ser uma experiência boa, no sentido muito mais de interagir, de mostrar para vocês como é que está a empresa, como é que está funcionando o *management*, qual a nossa visão de longo prazo. Eu queria reafirmar esse convite, para ter o prazer de recebê-los pessoalmente lá.

**Operadora:**

Nossa última pergunta vem da Sra. Fabiana Futema, da Folha Online.

**Fabiana Futema:**

Oi, é só uma última questão um pouco ligada à pergunta da Romina em relação a preços. Eu queria saber se a GOL tem algum estudo interno que compara a evolução dos preços da companhia *versus* o das outras concorrentes, ou da indústria, como um todo, já que você mesmo disse que de março para cá houve

uma reposição de cerca de 18%, se nesse período vocês sabem quanto que a indústria realinhou, ou re-posicionou seus preços?

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Fabiana, os últimos realinhamentos, a indústria praticamente teve um reajuste muito próximo, agora, eu não tenho esse histórico para te passar exatamente quantos por cento, como é que foi de cada uma delas.

**Fabiana Futema:**

OK. Era isso mesmo que eu precisava. Obrigada.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

Eu que agradeço.

**Operadora:**

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas a respostas para jornalista.

Gostaria de passar a palavra a Constantino Jr. para suas considerações finais.

**Constantino de Oliveira Jr.:**

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 custos e preços baixos e 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](http://www.voegol.com.br/ri).

Obrigado e tenham uma boa tarde.

**Operadora:**

O conference call da GOL linhas aéreas inteligentes está encerrado, agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde. Obrigada.