

Operador:

Boa tarde. Sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente aos resultados do 2T10. Estão presentes o Sr. Constantino de Oliveira Júnior, Presidente; o Sr. Leonardo Porciúncula Gomes Pereira, Vice-Presidente, CFO e Diretor de RI; 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 Júnior:

Olá a todos e obrigado por participarem da nossa teleconferência de resultados do 2T10. Vamos começar a apresentação falando sobre os destaques do 2T no slide de número cinco. Dentre os pontos operacionais e financeiros apresentados na página, podemos resumir comentando que estamos progredindo a cada trimestre, executando o nosso plano estratégico de cinco anos, levando a GOL a ser a cada ano uma empresa mais rentável operacionalmente e eficiente em suas operações.

Estamos confiantes de que esse plano vai nos trazer os resultados projetados a cada ano, tornando a Empresa cada vez mais competitiva no mercado. As receitas continuaram a apresentar crescimento saudável e mesmo com o processo de renovação da frota praticamente concluído nesse trimestre. Os custos operacionais por assento/quilômetro, excluindo combustíveis, continuaram a cair, conforme havíamos planejado. Em resumo, o destaque do trimestre é que estamos no caminho certo para atingirmos os nossos objetivos.

No slide de número sete, gostaria de comentar sobre a gestão de capacidade que é sempre um assunto muito importante na indústria. Estamos gerindo nossa capacidade de forma responsável, e gradualmente conseguimos equacionar eficiência operacional, diluição de custos fixos e aumento da oferta.

Nos meses de junho e julho, apesar da oferta de assentos em nossa malha ter sido ligeiramente superior à demanda, é importante ressaltar que essa tendência não deve continuar, por cinco razões:

Primeira: temos compromisso de manter um plano de frota condizente com a demanda e não pretendemos adicionar aviões além do programado até 2012, pelo menos. Dois: o principal fator que nos levou a aumentar a capacidade nesse trimestre e do 1S foi a taxa de utilização de aeronaves, que passou de 11 horas-bloco por dia para 13 horas-bloco. No 2S do ano passado já havíamos começado a elevar esse indicador de forma a responder o aumento da demanda.

Três: outro ponto importante foi nossa decisão estratégica de manter a malha de alta temporada, que possui uma etapa média maior do que durante a baixa temporada, visando uma transição mais eficiente para o 2S, principalmente em julho. Temos como objetivo elevar a capacidade média a uma taxa de 2/3, equivalente a 2/3 do crescimento da demanda, visando manter a nossa taxa de ocupação em patamares próximos a 70%.

Cinco, ou quinto item: temos condições de realizar ajustes finos na oferta de assentos, por meio da redução da taxa de utilização de aeronaves, se for necessário. Inclusive, no 1S09 fizemos isso ao reduzir a taxa de utilização das nossas aeronaves ao menor patamar da história da GOL, abaixo de 10 horas/dia.

Agora passando ao slide de número nove, ilustramos o efeito final do projeto de consolidação da frota, que iniciamos em dezembro do ano passado e estamos concluindo agora. Reduzimos 15 aviões de nossa frota não operacional desde o começo do ano, sendo 11 737-300, clássicos, que foram devolvidos ou estão em fase final de devolução. Com isso, deixaremos de gastar cerca de US\$4,5 milhões por trimestre em *leasing* operacionais de agora em diante.

Além disso, estamos aproveitando a retomada do mercado de fretamentos internacionais, e trouxemos para vôos quatro 767 que estavam parados. Passaremos a gerar receita de forma a reduzir os custos que atualmente temos com esses equipamentos anteriormente sem utilização, diluindo os custos fixos relacionados a essas aeronaves. Com isso, a GOL naturalmente passa a um novo patamar de custos, em linha com nossa proposta de melhorar a nossa produtividade e resultados operacionais desse ano.

Para concluir meus comentários iniciais, no slide de número 11, eu gostaria de comentar que esperamos *yields* estáveis durante o 2S com relação ao que observamos em junho e julho desse ano, ou seja, em torno de R\$0,20 a R\$0,21. A capacidade crescendo de forma condizente com a demanda, que deve crescer entre 8% e 13%, na comparação com o 2S do ano passado, o que nos levou a aumentar a estimativa de aumento da demanda para entre 14% a 21% para o ano de 2010.

Obrigado, eu agradeço a vocês, e agora eu gostaria de passar a palavra ao Leonardo, que irá falar sobre os resultados e a estratégia da Companhia em mais detalhes. Leo, por favor.

Leonardo Porciúncula Gomes Pereira:

Obrigado Junior, boa tarde a todos. Meus primeiros comentários, no slide 13, se referem à margem de EBIT, que é um número indicador para nós muito importante internamente, porque acreditamos que nós continuando a crescer ano a ano essa margem de EBIT vai fazer com que a Empresa consistentemente possa criar valor para os seus acionistas.

A margem do 2T10 foi de 3,6%, que aparentemente é baixa, mas nós tivemos nesse trimestre, que é o trimestre mais fraco do ano, nós tivemos quase R\$40 milhões de despesas que não são recorrentes, que são despesas associadas à devolução dos 737-300 como nós já falamos, é um ano extraordinário em termos de número de aviões que estamos devolvendo, não é uma coisa que vá acontecer todo ano.

E segundo também é o fato de termos colocado de volta os 767 para voar. Como nós também já explicamos, nós achamos que tínhamos uma oportunidade de colocar o 767 em operação e seria mais barato fazer esse investimento do que deixar ele parado esperando nós chegarmos a um acordo com os lessores.

Então se excluirmos, desconsiderar essas despesas que, vamos dizer, são extraordinárias, nós teríamos uma margem operacional de 5,9%, que é muito parecida, então, com a margem do 2T09.

Esse mesmo raciocínio se aplica ao CASK *ex-fuel* e à margem de EBITDAR. O CASK *ex-fuel* foi de R\$8,7 centavos e se nós fizermos o mesmo ajuste, ele passa para R\$8,37 centavos, que é um dos CASK *ex-fuel* mais baixos que nós já tivemos. E a margem de EBITDAR passaria de 17,2% para 19,5%, o que é muito próximo da margem de EBITDAR do 2T do ano passado onde até, vale lembrar, que também nós tivemos no ano passado uma receita que também foi de uma vez só, que é a dos R\$40 milhões. Então em termos de resultado operacional nós estamos muito próximos do que estávamos esperando.

Indo para a próxima página, para o slide 14, gostaria de chamar alguma atenção para alguns números. Se olharmos para as receitas de passageiros no 2T10, tivemos um crescimento em relação ao 2T09 de quase 14% e as receitas auxiliares também cresceram muito, porque Cargas teve um desempenho muito importante, teve um aumento de mais de 50% ano a ano, até devido a essa reorganização que nós fizemos no setor de cargas, com novos produtos, uma nova estratégia e uma nova gerência.

Indo para a parte de custos, aparentemente os custos aumentaram, mas tem uma questão de um aumento da depreciação, devido a uma nova norma contábil que já explicamos no 1T09, temos essa questão da renovação de frota e temos alguns gastos maiores com publicidade e Smiles. Com isso se explica a nossa margem de EBIT e a nossa margem de EBITDAR.

Indo para baixo, no EBITDAR, a grande questão comparada com o 2T09 é que no 2T09 nós tivemos um ganho cambial substancial, porque tinha tido uma apreciação do Real, e esse ano nós tivemos uma perda cambial de R\$30 milhões e também tivemos mais aeronaves de baixo leasing financeiro. Com isso nós tivemos um maior valor de despesas de juros.

As despesas de juros no 2T09 tinham sido R\$36 milhões e esse ano foram de R\$58 milhões, e com isso, nós tivemos um resultado financeiro negativo e um lucro negativo no período, que está muito mais associado à questão cambial do que a operação em si. A operação continua bastante sadia.

Claro que, como já explicamos, nós temos que progressivamente aumentar o nosso EBITDAR para que fiquemos menos sujeito a estas questões cambiais.

Indo para o próximo slide, que é o 15, que é o último slide que eu vou comentar, eu queria chamar a atenção para a questão da nossa gestão de risco. Temos sido bastante

consistentes em quais são os nossos objetivos, e aqui nós temos três objetivos que são importantes.

Primeiro queremos ser uma Empresa que tenha níveis de caixa bastante altos. Acreditamos que isso traz valor para o acionista, que deixa a Empresa muito mais forte, não só nas suas negociações com os diversos segmentos que nós temos que negociar, mas também nos faz ficar em uma posição, cria um hedge natural para qualquer volatilidade maior no mercado. E nós temos então esse *goal*, esse ano temos 25% das nossas receitas dos últimos 12 meses em caixa e nós estamos praticamente lá.

Segunda coisa importante é a questão de nós continuarmos desalavancando a empresa. Há um ano o nosso índice de endividamento, da dívida total/EBITDAR era de mais de 6,5x, agora está em 5,5x e nós temos o objetivo de baixá-lo, nos próximos 8 meses, para 4,5x. E o que veremos, trimestre a trimestre, é essa diminuição gradual.

Ao mesmo tempo, ainda estamos falando de dívida bruta, nós estamos eliminando qualquer risco de refinanciamento em um horizonte de três anos, que foi exatamente o que fizemos agora com essa emissão dos US\$300 milhões e outras operações pequenas que vínhamos fazendo. Então o que veremos? Veremos em 2011, 2012 e 2013 praticamente nenhuma dívida vencendo e, com isso, fazemos com que a Empresa saia do risco de mercado, tenha alto nível de caixa e continue se desalavancando.

Fazendo essas três coisas e aliado a uma política de hedge extremamente cautelosa e prudente, onde não deixamos, não colocamos o nosso caixa em risco, nós achamos que estamos criando uma Empresa extremamente sólida para lidar com qualquer evento que não estejamos prevendo no mercado.

E com isso, temos esse compromisso de continuar oferecendo então uma Empresa que está muito sólida do ponto de vista de balanço, ela vai poder então focar nas suas coisas operacionais e ter a capacidade de resolver os problemas que eventualmente surjam de uma forma ágil e assertiva.

Então eram esses os meus comentários e agora nós gostaríamos de abrir para perguntas e respostas. Obrigado.

Isabela Bacchi, JPMorgan:

Olá Leonardo, boa tarde. Na verdade eu tenho uma pergunta bem rápida sobre fluxo de caixa. Vocês mencionaram que a idéia era desalavancar do atual 5,6x dívida bruta/EBITDAR para 4,5x. Queria que vocês me guiassem um pouco em relação ao fluxo de caixa. Quanto de CAPEX de manutenção vocês precisam por ano, excluindo as novas compras de *aircraft* e quanto eu poderia esperar de dividendos e *taxes* para fechar o fluxo de caixa?

Rodrigo Alves:

Você poderia repetir, por favor? Eu não entendi a pergunta.

Isabela Bacchi:

Na verdade eu estou tentando estimar o seu fluxo de caixa depois de CAPEX, depois de dividendos, *taxes*, imagino que para 2010, se eu fizer um fluxo de caixa estimado, eu não consigo chegar a um fluxo de caixa positivo.

Então estou assumindo um EBITDAR entre R\$900 milhões e R\$1 bilhão, despesas financeiras entre R\$200 milhões e R\$250 milhões, CAPEX em torno de R\$300 milhões e aí as suas obrigações de compra até o final do ano em cerca de R\$400 milhões, então eu não consigo chegar a um fluxo de caixa positivo. Eu não sei se estou perdendo alguma coisa ou se a desalavancagem que vocês esperam é mais por causa do aumento do EBITDAR em si e não geração de fluxo de caixa.

Rodrigo Alves:

Bom, vamos por partes. Eu não sei se no seu CAPEX está incluindo a aquisição de aeronaves ou não. Se tiver ele está elevado, o nosso CAPEX excluindo a aquisição de aeronaves é menos de R\$200 milhões.

O EBIT do ano passado foi de R\$400 milhões, ou seja, se pensarmos no *guidance* que nós temos dado tanto de margem quanto o que tem de crescimento de receita implícito, o EBIT já seria também conservador dentro desse cálculo que você está passando.

Agora, eu não vejo a empresa não gerando caixa nesse ano. Eu acho que a posição é de gerar caixa sim.

Leonardo Porciúncula Gomes Pereira:

Eu acho que, pelo que eu entendi você estava colocando R\$300 milhões de EBIT não-aeronave, R\$400 milhões de aeronave, não é isso?

Isabela Bacchi:

É, eu estava costurando um CAPEX entre R\$200 milhões e R\$300 milhões sem compra de aeronave, e aí quando eu olho as suas obrigações de compra eu sei que está o preço de lista.

Leonardo Porciúncula Gomes Pereira:

Exatamente, é por isso. Eu diria que o número combinado é mais para R\$350 milhões do que para esses R\$700 milhões que você está colocando aí. Porque o nosso CAPEX fora de aeronave ele é muito pequeno.

Isabela Bacchi:

Ele é muito pequeno. OK, eu só queria ter uma idéia então, então é R\$200 milhões, mais ou menos, se eu não considerar nada de aeronave?

Leonardo Porciúncula Gomes Pereira:

É menos que R\$200 milhões. É mais para R\$100 milhões do que para R\$200 milhões.

Rodrigo Alves:

Se você olhar no nosso *release*, nós fizemos uma seção nova comentando o CAPEX, inclusive demos o *breakdown* dele do semestre e aí nós colocamos lá a nossa projeção de R\$450 milhões de CAPEX total com aeronave para o ano.

Isabela Bacchi:

OK. Mas isso inclui seus *leasings* financeiros e não os operacionais? É isso que eu entendo.

Rodrigo Alves:

Inclui o pré-pagamento de aeronaves, o *leasing* financeiro e operacional, quando consideramos o EBIT de certa forma você já cobriu isso.

Isabela Bacchi:

Sim, na verdade estou olhando EBITDAR, mas aí os novos *leasings*, na verdade eu teria de adicioná-los no meu EBITDAR, mas eu entendo, eu entendo a conta. Então na verdade você está incluindo só os pré-pagamentos?

Leonardo Porciúncula Gomes Pereira:

Olha, e também não vamos esquecer que esse ano nós vamos receber os nossos aviões, mas a distribuição desses aviões é muito mais em novembro e dezembro. Faltam cinco aviões para nós recebermos e eles vão estar praticamente em novembro e dezembro.

E ano que vem nós só começamos a receber avião em maio, quer dizer, então só para, isso eu acho que vai te ajudar a calcular o número de meses que vamos pagar *leasing* operacional

Rodrigo Alves:

Isabela, se você quiser podemos marcar de fazer um horário ainda hoje para irmos a detalhes nos números e você conseguir entender melhor esses pontos.

Isabela Bacchi:

Está ótimo.

Leonardo Porciúncula Gomes Pereira:

E para o público em geral, se quiser qualquer informação diferente nós colocamos até essa pergunta como pergunta freqüente no site e aí todo mundo pode ter acesso à explicação. Porque acho que é uma pergunta bastante interessante e pode ajudar outras pessoas também.

Isabela Bacchi:

Está joia. Obrigada, gente.

Caio Dias, Santander:

Bom dia pessoal. Minha pergunta é um *follow-up* sobre a pergunta sobre aviação regional que teve no *call* internacional. Vocês mencionaram que não tem intenção, pelo menos no momento, de diversificar a frota e partir para uma aeronave menor para atender destinos hoje em dia com baixíssima densidade, e que estariam focando onde daria para operar com o 737.

Mas a minha pergunta é o seguinte, dado que o seu principal concorrente acabou de adquirir uma empresa regional e deve usar essa empresa para fazer o *feeder* das suas rotas principais, não é arriscado não entrar nesse mercado? Vai que ocorre uma consolidação e, eventualmente, o *feeder* para vocês comece a se tornar caro, ou seja, fique difícil para fechar acordos com empresas que alimentariam as rotas principais que vocês operam?

Qual a visão que vocês têm a respeito disso? Vocês estão confiantes que a estratégia é essa mesmo, não precisa entrar nas rotas de baixíssima densidade? É possível fechar acordos com empresas? O que vocês vêem daqui para frente.

Constantino de Oliveira Júnior:

Caio, a nossa visão é a seguinte: primeiro, como você colocou, não pretendemos diversificar a frota no momento, pretendemos estimular o mercado de ligação regional através de acordos de *codeshare* com empresas menores, deveremos anunciar alguns acordos nesse sentido nos próximos dias.

E entendemos o seguinte, o nosso modelo de negócio, de baixo custo, de baixo preço, operando aeronaves 737 ainda tem condições de ser aprimorado, ainda tem condições de expandir bastante, nós temos aí uma nova classe média emergindo no país. Quer dizer, uma capacidade de crescimento da demanda e da base de clientes bastante grande para esse modelo de negócio, ou seja, para esse tipo de aeronave, para o tipo de serviço que nós prestamos hoje.

Então nós entendemos que o melhor investimento do nosso tempo hoje, de gestão da Companhia, de investimentos dos nossos recursos estão relacionados à manutenção do nosso plano de negócios e da frota padronizada. Ainda temos muito que expandir, muito que aprimorar para atingir níveis de rentabilidade desejados pela companhia, seguindo fielmente esse modelo de negócio. Não quer dizer que não acreditamos no mercado regional, porém vamos explorar esse mercado através das parcerias, assim como nós fazemos nos vôos de longo curso.

Caio Dias:

OK, só mais uma pergunta. Em relação aos *slots*, qual é o status daquele processo que a ANAC tentou implementar para mudar a regra de distribuição de *slots* em Congonhas? Esse processo ainda está em curso? A ANAC desistiu, permanece a regra atual? Qual é o status das negociações?

Constantino de Oliveira Júnior:

Permanece a regra atual, ela foi utilizada recentemente, na última distribuição de *slots* que conferiu alguns *slots* às companhias atuais e também permitiu a entrada de novas companhias no mercado de Congonhas. Por exemplo, nós temos aqui a NHD, Web Jet e Azul, que obtiveram concessão de *slots* nesse aeroporto, e essa medida, a resolução 02 da ANAC continua. Aliás, essa foi a primeira situação onde de fato a resolução foi utilizada, então não enxergamos nenhum movimento para alterar essa situação.

Caio Dias:

OK. Muito obrigado.

Rosana Hessel, Correio Brasiliense:

Bom dia. Eu gostaria de saber como vocês estão trabalhando com essa ameaça de greve para sexta-feira, que os funcionários ficaram de fazer uma paralisação e tal. É depois de todo esse problema que vocês tiveram semana passada, como vocês estão trabalhando com isso?

Constantino de Oliveira Júnior:

Rosana, só um parênteses, só para esclarecer aos analistas, nós realizamos uma conferência com a imprensa em torno de meio dia, mas é muito mais para dar uma satisfação.

Rosana Hessel:

Infelizmente eu cheguei no final, aí acabei entrando nessa, me desculpe.

Constantino de Oliveira Júnior:

És bem vinda de qualquer forma, é só para esclarecer perante os analistas. Mas enfim, essa questão da greve do dia 13, que foi aventada essa possibilidade, nós descartamos totalmente essa possibilidade de greve, não reconhecemos nenhum movimento, houve uma reunião no Ministério Público ontem, no Ministério Público do Trabalho onde o Ministério Público do Trabalho exatamente tentou entender quais são os pleitos, se os pleitos existem, o que está acontecendo.

A Empresa sempre esteve aberta a receber qualquer tipo de fiscalização, qualquer tipo de vistoria por parte das autoridades, seja trabalhista ou regulatória da aviação para mostrar que trabalha plenamente de acordo com a legislação em vigor. Então, não existe hoje nem sequer uma pauta de negociação que justifique algum movimento de greve, nós não percebemos no ambiente interno que leve a algum tipo de operação padrão ou algum reflexo negativo para as nossas operações para o dia 13 de agosto, sexta-feira próxima.

Eu diria o seguinte: naturalmente que diante de uma série de correspondências postadas em blogs, que não têm legitimidade para organizar uma negociação ou movimento, nós tomamos algumas medidas no sentido de deixar de prontidão um plano de ação caso exista algum problema. Porém, eu volto a afirmar com todas as letras, nós não enxergamos nenhum movimento e nós descartamos qualquer possibilidade de greve ou de movimento no dia 13 de agosto.

Rosana Hessel:

No que consiste esse plano de ação de emergência? É um plano de emergência, contingência, como é?

Constantino de Oliveira Júnior:

O plano de contingência é um plano normal que temos em relação a problemas que podem acontecer na malha, e como por exemplo foi colocado em prática durante o período em que nós tivemos problemas decorrentes de um erro de implementação de sistema no final do mês passado e começo desse mês e que nos permitiu recuperar a normalidade muito rapidamente.

Então, é uma questão realmente de escalas, reservas, maior nível de atenção por parte do centro de controle operacional. São medidas que adotamos, vamos dizer, naturalmente, uma Empresa que opera cerca de 900 voos por dia, temos que contingenciar constantemente alguns problemas decorrentes da operação, seja por problemas meteorológicos, de manutenção, mas sempre, e é importante ressaltar, de acordo com a Legislação, sempre respeitando os limites da regulamentação trabalhista e regulatória do setor.

Rosana Hessel:

OK. Só mais uma dúvida, essa devolução das aeronaves significa que vocês estão reduzindo a frota inoperante, é isso?

Constantino de Oliveira Júnior:

Não, essa é uma devolução planejada, isso significa que estamos executando o nosso plano de frotas definido há algum tempo e divulgado ao mercado. Isso é muito mais para mostrar inclusive a questão das despesas que foram alocadas que são despesas que vão ocorrer sempre que houver devolução, mas houve de fato no 2T uma grande concentração de aeronaves devolvidas, um volume maior do que o normal.

Rosana Hessel:

Agora para os próximos trimestres há alguma previsão de redução ou aumento de frota?

Constantino de Oliveira Júnior:

Nós temos um plano de expansão da frota, para esse ano devemos ter recebimentos e devoluções de aeronaves que deve ocorrer no 4T desse ano para fecharmos o ano com duas aeronaves a mais do que operamos hoje.

Rosana Hessel:

Hoje são quantas?

Constantino de Oliveira Júnior:

Nós temos 106 aviões, 737, estou falando dos aviões 737. Nós temos 106 aviões no total e a previsão nossa é de fechar esse ano operando em torno de 111 aviões 737.

Leonardo Porciúncula Gomes Pereira:

E mais os 767.

Constantino de Oliveira Júnior:

E mais quatro 767.

Rosana Hessel:

Esses 767s são novos, como é que é?

Constantino de Oliveira Júnior:

Esses 767s estavam “groundeados”, ou seja, estavam no chão, fora de operação, são oriundos da VARIG e que foram remodelados para atender a demanda de voos *charter* internacionais; ou seja, quando eu digo que eles foram revitalizados ou remodelados, nós refizemos o interior dos aviões e investimos nas manutenções necessárias, inspeções necessárias para colocá-los em condições de voo. Isso foi realizado durante o 2T, e agora esses aviões estão aptos a voar e serão fontes geradoras de receita e de resultado para a Companhia.

Rosana Hessel:

Então, ao todo são 115 aviões, é isso?

Constantino de Oliveira Júnior:

Total 115 aviões.

Rosana Hessel:

Esses são os operantes?

Constantino de Oliveira Júnior:

Exatamente.

Rosana Hessel:

Porque eu vi aqui que vocês estavam falando de aviões parados.

Constantino de Oliveira Júnior:

Sim, quando nós falamos de aviões parados, exatamente são alguns aviões que estão em manutenção normal, rotineira da Empresa, são *checks* pesados, e outros que estão sendo preparados para devolução. Nós ainda vamos receber cinco aviões novos até o final desse ano, ainda vamos devolver adicionalmente três aviões esse ano. Essa movimentação é o que nos vai permitir esse crescimento para 111 aviões 737 e mais quatro aviões 767. Então, o que eu quero dizer é o seguinte, esses três aviões que serão devolvidos no 4T provavelmente vão estar em solo ou no tempo de manutenção, realizando as inspeções ao final do 3T, então tem sempre um *delay*, um espaço entre parar o avião e efetivamente devolvê-lo.

Rosana Hessel:

OK. Só para não fazer confusão, hoje 106 operam, até o final do ano serão 111, é isso?

Constantino de Oliveira Júnior:

Hoje 108 operam.

Rosana Hessel:

108 ou 106? Desculpe.

Constantino de Oliveira Júnior:

108.

Rosana Hessel:

108 737s?

Constantino de Oliveira Júnior:

737.

Rosana Hessel:

OK.

Constantino de Oliveira Júnior:

Até o final do ano serão 111.

Rosana Hessel:

Com as cinco que chegam e os três que são devolvidos.

Constantino de Oliveira Júnior:

Exato. Mais os quatro 767.

Rosana Hessel:

OK. Muito obrigada.

José Sergio Osse, Agência Bloomberg:

Oi. Bom dia, eu não ia entrar no call de analista com pergunta, mas o que o Caio falou, eu só queria entender direito, vocês disseram que têm uma parceria para os próximos dias para anunciar no regional, isso aí, vocês poderiam dar um pouco mais de detalhe? E isso é para fazer frente à TAM, ou já era algo que vocês estavam pensando antes da compra da Pantanal? Obrigado.

Constantino de Oliveira Júnior:

Não, isso não é de jeito nenhum uma resposta, está dentro da nossa estratégia, nós sempre falamos que estamos analisando as oportunidades e temos essa questão de querer ter certeza que algumas cidades de baixa densidade atualmente que tenham potencial, possamos desenvolver parcerias que nos beneficiem. Então, isso é algo que está dentro do nosso plano estratégico.

José Sergio Osse, Agência Bloomberg:

OK. Obrigado.

Operador:

Obrigado. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de passar a palavra à Companhia para as considerações finais.

Constantino de Oliveira Júnior:

Pois bem, eu gostaria de agradecer vocês pela atenção, pelo tempo, e a oportunidade de explicar um pouco mais sobre os nossos resultados e o bom andamento da Companhia no sentido de manter a rota de fortalecimento do balanço, com desalavancagem, melhoria na qualidade operacional e na qualidade do atendimento sempre preservando os valores relacionados à segurança, o foco no cliente, enfim, o foco também na rentabilidade e sustentabilidade da Companhia.

Então, dessa forma eu agradeço e espero revê-los na próxima teleconferência. Obrigado.

Operador:

Obrigado. A teleconferência dos resultados do 2T10 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.”