



**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 3T11
GOL (GOLL4 BZ)
11 de novembro de 2011**



Operadora:

Boa tarde. Sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente aos resultados do 3T11. Estão presentes o senhor Constantino de Oliveira Junior, Diretor Presidente; o senhor Leonardo Pereira, Diretor Financeiro; e o senhor Edmar Lopes, Diretor de Finanças e Relações com Investidores.

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

Gostaríamos de informar que perguntas só poderão ser feitas através do telefone; caso você esteja conectado pelo *webcast* sua pergunta deverá ser enviada diretamente para a equipe de RI pelo e-mail ri@golnaweb.com.br.

O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo apresentados, simultaneamente, na Internet - no endereço www.voegol.com.br/ri. Neste endereço é encontrada a respectiva apresentação para download, na plataforma do webcast.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da GOL, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da GOL e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Constantino de Oliveira Junior, Presidente e Fundador da GOL, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Constantino, pode prosseguir.

Constantino de Oliveira Junior:

Obrigado. Olá a todos e muito obrigado por mais uma vez participarem da nossa teleconferência de resultados do 3T11. Iniciamos com o slide número cinco, onde podemos acompanhar a eficiência das principais companhias aéreas do País, tendo como base o 3T11.

A Gol destacou-se ante as maiores empresas novamente, sendo a única da indústria a aumentar seu *market share* com redução do *seat share* na comparação anual, e apresentando a maior relação trimestral. Isso é, resultado da estratégia disciplinada de adição de capacidade da Companhia, visando maximizar o seu resultado operacional.





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 3T11
GOL (GOLL4 BZ)
11 de novembro de 2011**



Consideramos esse resultado muito importante, pois ele mostra que o posicionamento estratégico da Companhia vem apresentando resultados consistentes.

Passando para o slide número seis, nós observamos que após um período de intensa competição no setor, a indústria sinaliza uma maior racionalidade que prevalecerá daqui para frente. O movimento está em linha com a estratégia de adição de capacidade, capacidade prudente que a GOL vem adotando.

Nesse trimestre a indústria doméstica apresentou crescimento de oferta de 14,2%, enquanto a GOL foi a Companhia mais conservadora entre todas, apresentando um crescimento de 10,2% no 3T11.

Esse aumento deve-se, principalmente, a três fatores: aumento da produtividade da frota de 13,8 horas/bloco por aeronave dia no 3T11, a uma estratégia de maximizar a taxa de ocupação das aeronaves, nós apresentamos um crescimento de 3,1 p.p., e por último, um aumento no número de destinos e frequências de voos realizados pela Companhia entre os períodos, entre os trimestres.

Podemos observar também que a demanda da Gol apresentou alta de 13,5% na comparação com o mesmo período anterior, principalmente em função do estímulo tarifário observado durante o 1S11 até meados da última semana de agosto.

A partir do final de agosto os *yields* nas principais rotas começaram a mostrar uma nova tendência de melhoria, de aumento, em função de uma resposta positiva do mercado ao gerenciamento e controle de oferta de assentos.

A GOL reporta que continua trabalhando com o gerenciamento dinâmico de tarifas, e que em função disso, passageiros que planejam suas viagens com antecedência continuarão e irão continuar se beneficiando de tarifas mais atrativas e competitivas, inclusive com ônibus interestadual.

Ainda no slide seis, podemos ver que o *yield* apresentou queda de 7,6% na comparação com o 3T10, principalmente devido ao cenário competitivo presenciado durante todo o 1S11, situação que proporcionou aumento no volume de assentos vendidos antecipadamente; o maior volume de vendas antecipada.

Indo para o slide número oito, podemos observar que ao longo do trimestre a GOL conseguiu alcançar mais uma etapa importante dos seus objetivos estratégicos referente à aquisição da Webjet. Em cerca de 60 dias foi assinado o MOU, realizadas as diligências necessárias, obtida a aprovação da Anac, efetuada a assinatura do contrato de aquisição de 100% do capital da Webjet e celebrado o APRO com o Cade; entre o Cade, Gol e Webjet.

No slide nove podemos verificar que o acordo que regula a relação entre as partes daqui para frente irá preservar a independência na gestão das duas Empresas. Será permitida a otimização da malha área, sem que isso implique na redução da capacidade da Webjet, o que irá aumentar, ou melhorar as opções aos clientes. E a partir do 4T11 a Webjet já integrará os resultados da Gol, nesse





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 3T11
GOL (GOLL4 BZ)
11 de novembro de 2011**



momento as companhias aguardam a análise final da operação por parte do Cade.

Indo para o slide 11, onde reforçamos que o nosso planejamento de frotas está sobre revisão. Em 2012 a Gol continuará mostrando uma postura conservadora, nós podemos garantir isso, uma postura conversadora na adição da oferta no mercado, adotando uma projeção de crescimento de não mais do que 4% em sua oferta doméstica combinada, incluindo a Webjet.

Seguindo para o slide número 13, destacamos nossa análise referente ao ano de 2011 e a sua evolução. Como eu coloquei antes, o 1S refletiu um ambiente altamente competitivo, com a capacidade da indústria crescendo 14,1%, tendo como consequências pressão sobre os *yields*, enquanto a GOL, nesse período, apresentou um crescimento de oferta de 7%.

A partir do 2S podemos observar uma desaceleração no crescimento, reforçando que a indústria agora adota adição de capacidade de forma mais prudente, tendo como consequência um cenário de *yields* em patamares um pouco mais elevados.

A GOL permanece comprometida com a sua estratégia de baixo custo, e baixa tarifa, e continuará trabalhando para estar sempre alinhada com o seu objetivo de ser a melhor Companhia para viajar, melhor Companhia para se trabalhar e para se investir.

Obrigado, e agora eu passo a palavra para o Leonardo que falará um pouco mais em detalhe sobre os nossos resultados e estratégias.

Leonardo Pereira:

Obrigado, Junior. Boa tarde a todos. Então começando pelo slide 15, gostaria de mais uma vez enfatizar a grande questão determinante do sucesso, que é a questão da gerencia de capacidade.

Se formos ver, no 3T11 em relação ao 3T10, nós aumentamos a capacidade em 5,7% e demanda em 10,4%. Outro número que eu gostaria de chamar a atenção, e nós vamos falar em outro slide também é a questão do CASK ex-fuel, que no 3T foi de 9,4%, embora ele esteja melhor do que no 2T 9,72%, ele ainda está acima do nosso objetivo que é esse número abaixo de 9%.

Indo para o slide 16, tem alguns pontos que eu gostaria de chamar atenção. O primeiro é sobre os receitas auxiliares. Como todo mundo sabe, receitas auxiliares no nosso negócio são muito importantes e nós temos o compromisso de continuar crescendo esse número até que ele fique em torno de 15% das receitas líquidas em 2014, 2015.

Aqui tem um grande potencial para carga, Smiles está trazendo a bordo, e outras receitas que não sejam diretamente ligadas ao transporte de passageiros.





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 3T11
GOL (GOLL4 BZ)
11 de novembro de 2011**



Esse número é importante porque com ele que vamos ter mais flexibilidade para continuar estimulando demanda e poder ter tarifas que sejam competitivas dentro do nosso portfólio tarifário.

Indo para o EBIT, nós temos ainda um número que, embora seja melhor do que o 2T11, ele ainda está aquém do que é desejado. Tivemos ainda algumas despesas nesse 3T11 e ainda vamos ter no 4T11 que são limpezas que estamos revendo processos chaves dentro da Empresa e então nós continuamos com um compromisso firme de implementar o nosso plano de custo efetivo no dia 1º de janeiro, quando todos os contratos e processos estarão completamente realizados e implementados.

O último número que eu gostaria de chamar a atenção é o resultado financeiro líquido, de R\$573 milhões, que tem um forte componente de cerca de 90% que veio da variação cambial, que nesse caso ele é totalmente não caixa porque nós não temos nenhum repagamento grande nos próximos 6, 12 meses.

Como sempre falamos, nós eliminamos e temos uma política de continuar eliminando qualquer risco de refinanciamento nos próximos três anos. Então, esse resultado financeiro líquido é um resultado contábil, mas ele não impactou a performance de liquidez da Companhia.

Consequentemente, devido a esse resultado principalmente, o lucro líquido, o resultado líquido exercido foi um prejuízo de R\$117 milhões.


Indo para o slide 17, nós estamos mostrando aqui em USD, o nosso CASK ex-fuel e a evolução dele. Embora o número de USD0,5.4 seja acima do que gostaríamos, se você o compara com outros players da indústria que são bem gerenciados, ele tem operações também bastante sólidas e consistentes, nós viemos com o nosso CASK ex-combustível ele continua competitivo.

Isso não quer dizer que não vamos trabalhar nele, vamos continuar trabalhando, temos esse plano agora, e vamos sempre ter o custo como sendo um dos pilares da nossa estratégia de negócios.

Indo para o slide 18, aqui nós explicamos os fatores que impactaram o resultado no 3T11 comparado com o 3T10. Embora a receita de passageiros tenha subido 2%, nós tivemos uma queda de RASK de 2,5% e uma queda de *yield* de 7,6%, uma queda no PRASK de 3,5%.

Os custos operacionais ex-fuel subiram 15%, e nós estamos mostrando aqui as linhas que tiveram esse impacto. A linha de salário de benefício, uma linha que nós temos dado atenção especial, o dissídio que foi um pouco mais alto do que imaginávamos. Nós fizemos investimento grande em pilotos e copilotos que agora vamos começar a pagar; esses copilotos estarão treinados e operando, consequentemente, estaremos também tendo um quadro de pilotos com colchão, e isso é muito importante para a operação da Companhia.





Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 3T11
GOL (GOLL4 BZ)
11 de novembro de 2011



A linha de depreciação aumentou, mas ela tem uma contra partida ao longo tempo na linha de aluguéis, porque nós tivemos mais aeronaves sendo tratadas como business financeiro.

A linha de despesa de pouso e decolagem, nós avisamos que ia aumentar, tivemos um aumento nas tarifas, após sete anos sem aumento, e isso foi uma coisa que foi feita depois de fazermos o orçamento.

E fizemos, temos uma linha de outras despesas que é justamente o que estamos trabalhando no plano de custo para abaixar essa linha. Então o CASK ex-fuel está muito acima do que nós gostaríamos, mas essas linhas basicamente explicam essa diferença entre o 8,66 do 3T11, contra o 9,41 desse trimestre.

Indo para o próximo slide, é um slide que estamos colocando aqui para falar um pouco de sazonalidade. Primeiro vamos ver, porque está um pouco confuso o slide, mas o que mostramos nesse slide? As relações que existem entre o crescimento, ou queda de receita líquida, crescimento ou queda de *yield*, e crescimento ou queda de taxa de ocupação.

Se formos ver o que aconteceu no 1T, as receitas cresceram quase 10%, e embora o *yield* tenha caído 0,9%, ele caiu em uma proporção que foi possível crescer o *load factor* em 2,1%. Então, como resultado, tivemos um trimestre com uma boa performance.


No 2T, o que aconteceu? As receitas caíram, porque a queda do *yield* foi muito grande, e, conseqüentemente, ela embora tenha se traduzido em *load factor* maior, ela não se traduz em aumento de receita; quer dizer, então, que você tem um resultado muito fraco.

No 3T, é o que estamos chamando um trimestre médio, um trimestre de transição, é onde você já vê uma queda menor no *yield*, um aumento mais, vamos dizer, racional no *load factor* e conseqüentemente também um aumento nas receitas.

Então, acho que ele mostra uma tendência positiva, tem a ver com a sazonalidade, mas essas discrepâncias não podem ser tão drásticas como foi esse ano, e é isso que estamos esperando para 2012; uma estabilidade maior nessas relações.

Indo para o slide 20, basicamente gostaríamos de chamar atenção para o que já falamos anteriormente, que é, se você olhar as despesas financeiras de R\$573 milhões, R\$473 milhões são devido a variação cambial de US\$1 que saiu de abaixo de R\$1,60 no final do 2S, para até R\$1,85 no fechamento do 3T. Como falei, isso não tem efeito caixa, é um efeito contábil, que certamente na hora que a volatilidade do USD diminuir, um maior equilíbrio no cenário internacional, esse valor é recomposto.

Indo para o slide 21, é um sumário dos grandes indicadores financeiros, que nós já falamos, já mostra na receita líquida a curva, não só de sazonalidade, mas também de recuperação de receita líquida de RASK, uma recuperação do EBIT e, conseqüentemente, uma recuperação do EBITDA.



Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 3T11
GOL (GOLL4 BZ)
11 de novembro de 2011



Indo para o slide 22, slide muito importante, mostra a nossa posição de caixa e é um índice que prestamos muita atenção, inclusive temos esse objetivo de não deixá-lo cair abaixo de 25%. A liquidez da Companhia é muito importante, e nós conseguimos manter essa posição de liquidez sem ter um aumento substancial de dívida.

O aumento da relação entre dívida e EBITDA aconteceu porque o nosso EBITDA ficou fraco, e a partir do momento que começamos, de novo, a trocar os EBITDAs por EBITDAs mais fortes, essa relação vai melhorar. Vamos, então, para a página 23, que é justamente o que estou falando aqui.

Embora a relação dívida bruta ajustada sobre EBITDA tenha subido para 8,7x e pode ainda subir um pouco no final do ano, nós estamos com um compromisso de abaixar esse número 5x, ou abaixo, até o final de 2012.

Como falamos, e reafirmamos, não estamos mudando o nosso objetivo de estratégia, o ideal que é a dívida ajustada sobre EBITDA não fique maior do que 4,5 vezes, e a dívida líquida fique abaixo de 3x.

Apesar da dívida bruta ajustada sobre o EBITDA estar bem mais alta do que gostaríamos, o caixa total sobre a dívida de curto prazo ainda cobre 4,8x, o que é um índice bastante confortável.

Indo para o slide 24, é uma rápida explicação da nossa estratégia de hedge, não tem mudança, a estratégia de hedge não é especulativa. Hoje os nossos hedges de combustível estão cobrindo 40% do nosso consumo para os próximos 12 meses, e 20% consumo para os próximos 24 meses, e é basicamente 75% dessa exposição é ligado ao *brand*.

Indo para o slide 25, só para reconfirmar que nós não temos um risco material de refinanciamento, nós tivemos um aumento na exposição de dívida da Webjet, esse já está sendo equacionado, embora não esteja finalizado, nós estamos alongando essa dívida para justamente não ter vencimento substancial, diminuir os vencimentos de 2012 e 2013.

A ideia, como já falei, é que já começaremos a trabalhar em 2015 para não ter risco de refinanciamento significativo em qualquer período nos próximos três anos, sempre *on a growing basis*.

Slide 26, vamos falar dos próximos passos, vemos em 2012 uma desaceleração da economia mundial, onde o preço do combustível vai continuar nos níveis atuais porque os produtores também estão gerenciando ofertas.

No Brasil um crescimento mais lento da economia, como uma consequência de um controle de oferta e um crescimento da economia e um aumento da demanda doméstica no setor, 2,5x o PIB, 3x o PIB, que ainda é bastante substancial, e uma pressão de inflação sobre os preços internos, o que fará com que continuemos prestando atenção nos custos, e esperamos uma menor volatilidade na taxa de câmbio.



**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 3T11
GOL (GOLL4 BZ)
11 de novembro de 2011**



Indo para o slide 28, falando de cenário doméstico da GOL, reafirmando que o nosso crescimento da capacidade de GOL e Webjet vai estar entre 0% e 4%, mais no meio desse range do que no top, e realmente nós estamos totalmente comprometidos com esse nível de ofertas e acreditamos que são determinantes na sustentabilidade da indústria de uma forma boa para todo mundo e também para o consumidor.

A partir do momento em que você tem empresas fortes, você vai ter um transporte aéreo cada vez mais seguro e mais eficiente, conseqüentemente traz benefícios para os consumidores.

Vamos continuar tendo foco na eficiência, altos níveis de pontualidade e regularidade. Hoje a Webjet é a Empresa número um em termos de pontualidade, nós temos orgulho que ela agora esteja debaixo do guarda-chuva da Gol. Vemos um cenário de recuperação de yield e foco em rentabilidade.

E para finalizar e sumarizar a nossa estratégia que acreditamos muito, uma estratégia bastante simples que é um foco constante no gerenciamento de custo, e conseqüentemente você pode então estimular a demanda embaixo de um balanço forte e ter rentabilidade.

Quer dizer, se fizermos isso, que é bastante simples, mantendo o nosso foco no custo, que é o nosso DNA inicial, nós faremos o que nos propomos a fazer, dentro de um cenário bastante positivo para nós.

Então esses eram os nossos comentários e agora estamos abertos para perguntas e respostas. Obrigado.

Eduardo Couto, Goldman Sachs:

Boa tarde, Leo. Boa tarde Constantino. Eu não pude participar do *call* em inglês. Tenho uma pergunta com relação ao ano que vem. Na verdade, eu queria entender um pouco 2012.

Como está a cabeça de vocês, porque a impressão que eu tenho é que as surpresas positivas para o ano que vem podem vir bem mais da parte de receita do que da parte de custo, porque essas adições de capacidade menores em 2012 parece que ajudam *yield* e RASK, e quando nós olhamos na parte de custo, você vai ter outro dissídio provavelmente pesado, que esse ano já fez o CASK ex-fuel subir em 30 pontos, você deve ter uma pressão nisso de novo.

Vocês também estão com essa cabeça que as surpresas devem vir mais na parte de receita de recuperação de RASK? Ou vocês ainda acham que é possível baixar esse CASK, mesmo em um cenário, falando mais de CASK ex-fuel, num cenário de, como eu falei, de pressão, de dissídio e tudo o mais, como é que vocês estão vendo o ano que vem?





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 3T11
GOL (GOLL4 BZ)
11 de novembro de 2011**



Leonardo Pereira:

Eduardo, a nossa visão é a seguinte, pode ser até que você tenha um ponto aí, mas o foco em custo tem que ser permanente. Não é porque exista pressão daqui ou dali que não teremos que continuar com nosso foco no custo.

Nesse ano aproveitamos e fizemos uma revisão dramática dos processos da Companhia e está tudo finalizado, os contratos, estará tudo assinado, abriremos em 1º de janeiro com um novo patamar. Nós gostaríamos e acreditamos que temos que lutar e nos empenhar para o CASK ex-fuel ficar abaixo de 9.

Agora, as pressões são bastante desafiadores, você sabe que mais de 50% dos nossos custos são ligados a USD; quer dizer, então nós temos isso que temos de conviver. Agora, se você deixar, se você ficar só dependendo do aumento da receita, que pode, que é uma coisa boa, e abandonar essa obsessão pelo custo, você corre o risco, o que em termos de sustentabilidade é um negócio muito grande.

Eu diria até o seguinte, até porque essa pressão de custo existe, talvez teremos de ser mais obcecados ainda pelo lado de custo. A receita, se tiver boas surpresas, melhor ainda, mas você vê que todas as empresas de sucesso no mundo, sejam elas extremamente *low cost*, híbridas ou legacies, acho que olham o custo de forma mais permanente são as empresas que são mais sustentáveis.

Eduardo Couto:

Entendi. Ficou claro, Leo. E uma outra dúvida, com relação a esse, vocês estão investindo nessa relação com a Passaredo, a ideia é também talvez em algum ponto fazer como a Tam está fazendo com a Trip, e no futuro talvez ter até um *stake* na Passaredo, e começa com *cold share* e vai aumentando? Como é que essa relação de vocês com a Passaredo?

Leonardo Pereira:

Não, a ideia não é essa, não. A ideia é você ter uma coordenação bastante efetiva onde possamos dar apoio à Passaredo na coordenação e na integração das milhas, vendo onde podemos, talvez, um voar junto com o outro, até a questão de ver equipamentos, mas é de manter as empresas separadas.

Nós acreditamos que ainda esse é o melhor modelo para nós, mas é, sem dúvida alguma, ficar muito próximo da Passaredo.

Eduardo Couto:

OK. E com relação à Webjet, Leo, vocês vão começar a consolidar agora no 4T. Como que está a situação, você pode passar algum número do 3T da Webjet, em termos de... Eu vi que vocês colocaram alguns números no *press-release* de *demand* de SK, RPK, mas na parte operacional. Como ela foi no 3T?





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 3T11
GOL (GOLL4 BZ)
11 de novembro de 2011**



Leonardo Pereira:

Olha, ela teve um 3T, considerando a malha que ela tinha, um 3T bom, setembro foi um mês onde ela teve EBIT positivo, nós acreditamos que o EBIT dela é positivo no 4T. A necessidade de caixa dela é bastante abaixo do que imaginávamos.

Então, para você ter uma ideia, nesse último trimestre nós tivemos um adiantamento para futuramente capital de R\$15 milhões, e não vamos fazer, provavelmente, mais nenhum adiantamento, quer dizer, então ela está indo bem. E eu acho que a tendência é que ela vá melhor.

A partir do momento em que a Empresa está ajudada, tem pontualidade, ela tem regularidade, e acopla, como o Junior falou, você acopla a malha dela a nossa malha, você cria uma sinergia tremenda; você só oferece coisa melhor para o consumidor. Você não está concentrando, você está diversificando.

Quer dizer, então aqui você tem essa oportunidade, a oportunidade da frota da Webjet, quer dizer, com menos aviões fazer mais e de forma mais eficiente, e nós também estamos começando a fazer isso, com o compromisso, não vamos esquecer, de ter aquele *cap* na oferta das duas empresas, quer dizer, eu acho que os prospectos são positivos.

Bom até o Junior falou no GOL Day, a Webjet não é uma história de *turnaround*; ela é uma história aqui de posicionamento, uma história de termos uma malha mais completa. A malha da Webjet, se você for ver, é uma malha bem posicionada nos lugares de alta intensidade no Brasil, então eu acho que é uma história positiva.

Eduardo Couto:

E só uma última pergunta, Leo, com relação à alavancagem, só para confirmar você disse que a ideia é chegar no final de 2012 próximo de 5x dívida por EBITDA?

Leonardo Pereira:

É isso mesmo, 5x ou abaixo. E veja só, vamos ver porque isso é realista. Na verdade, se você for olhar a nossa dívida, tanto em termos absoluto como em termos de perfil, ela não é uma dívida, em termos absolutos, grande, pondo nossa capacidade de receita.

Agora, se você tem dois trimestres ruins em termo de EBITDA, como nós temos, nós precisamos de um tempo para, substituindo esse EBITDA, porque você vai estar sempre comparando a dívida com o EBITDA dos últimos 12 meses.

Quer dizer, a partir do momento que agora passamos, vamos dizer, pelo pior, e estamos indo para EBITDA melhores nos próximos cinco trimestres, nós vamos, conseqüentemente, substituindo esse EBITDA e a tendência é que volte a ficar nesse nível que achamos mais elevado.





**Teleconferência da Teleconferência
Resultados do 3T11
GOL (GOLL4 BZ)
11 de novembro de 2011**



Eduardo Couto:

E esse objetivo ou *target* não considera nenhuma emissão de *equity*, nada desse tipo?

Leonardo Pereira:

Não. Nesse cenário não tem nenhuma emissão. Nós não estamos considerando isso. Nós estamos considerando pelas substituições de EBITDA.

Eduardo Couto:

OK. Obrigado, pessoal.

Operadora:

Obrigada. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Constantino de Oliveira Junior para as considerações finais.

Constantino de Oliveira Junior:

Mais uma vez eu gostaria de agradecer a todos pela atenção dedicada a nossa teleconferência de divulgação de resultados. Esperamos poder reencontrá-los na divulgação do 4T, e aproveitar para desejar a vocês um bom final de semana, um bom feriado. Forte abraço.

Operadora:

Obrigada, a teleconferência dos resultados do 3T11 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.”

