

SCRIPT KAKINOFF – RESULTADOS | 3T18

Kakinoff:

Bom dia, senhoras e senhores, e bem-vindos à apresentação de resultados do terceiro trimestre de 2018 da GOL. Sou Paulo Kakinoff, Diretor-Presidente, e estou aqui junto com Richard Lark, Diretor Vice-presidente Financeiro.

Richard:

Bom dia. É um prazer estar com vocês hoje.

Kakinoff:

Hoje pela manhã divulgamos os números do terceiro trimestre.

Nossa receita líquida apresentou um forte resultado positivo, atingindo 2,9 bilhões de reais. Isto representa um aumento de 8,3% em comparação ao terceiro trimestre de 2017.

A malha atual da GOL atende rotas de maior *yield* e lidera em participação de mercado o segmento de Clientes corporativos. Temos a maior parcela do tráfego de negócios no país.

Este terceiro trimestre é o nono período consecutivo em que a companhia apresenta lucros operacionais, refletindo a liderança e a disciplina financeira da GOL na gestão de seu portfólio de negócios, assim como os esforços e comprometimento de toda a equipe GOL.

No terceiro trimestre o Real teve depreciação de 25% em relação ao Dólar e os preços do combustível de aviação aumentaram 46%. Isso resultou em significativas pressões de custo. Entretanto, essa tendência no câmbio já começou a se reverter.

Dada nossa gestão disciplinada e flexível da capacidade, com ASKs crescendo 3,7% no trimestre para servir demanda, conseguimos aumentar o yield médio em 6,5%, para 27,4 centavos.

Nossa taxa de ocupação trimestral reduziu em 1,1 ponto percentual atingindo 79,1%. Nosso PRASK aumentou em 5% em relação ao mesmo período de 2017, mitigando grande parte das pressões de custo.

Nosso CASK combustível aumentou 47% no trimestre, o que, combinado com a redução de 3,4% do nosso CASK ex-combustível, resultou em um CASK total de 21,8 centavos, um aumento de 11,5% em relação ao mesmo período do ano passado.

Nosso RASK foi de 23,2 centavos representando um aumento de 4,5% em relação a igual período de 2017. A margem operacional foi de 6,2% nesse terceiro trimestre, uma redução de 6 pontos percentuais em comparação ao mesmo trimestre do ano anterior.

O lucro operacional no terceiro trimestre foi de 180,5 milhões de reais. A margem EBIT da GOL foi positiva pelo 9º trimestre consecutivo.

O EBITDA trimestral totalizou 355 milhões de reais, com margem de 12,3%.

Demonstrando nosso compromisso com o gerenciamento eficiente e disciplinado da capacidade, aumentamos o ASK em 3,7% no trimestre.

Nossa segunda aeronave MAX 8 foi recebida durante o trimestre, e começamos a capitalizar ganhos de produtividade a partir de sua incorporação à nossa frota.

Continuamos a aprimorar a utilização de aeronaves, o que nos permitiu aumentar o número de voos em 0,2% em relação ao

terceiro trimestre de 2017, ao mesmo tempo em que expandimos nossa disponibilidade de assentos totais.

Durante o quarto trimestre, continuaremos incorporando a última geração do 737 MAX 8 à frota, o que vai proporcionar redução de despesas operacionais e ampliar o alcance da nossa malha.

Isso vai permitir que a GOL cubra toda a América do Sul, Caribe e destinos no sudeste dos Estados Unidos.

O MAX 8 permite que a GOL atenda ao grande mercado de passageiros que viajam entre o Centro-Oeste e o Nordeste do Brasil e o Estado da Flórida.

A partir da semana que vem vamos operar voos sem escalas de Brasília e Fortaleza para os aeroportos internacionais de Miami e Orlando. O voo de Brasília para Orlando será o voo regular mais longo do mundo realizado com um 737 na história.

Em Setembro, a GOL anunciou a ampliação dos destinos internacionais, com a oferta de quatro voos semanais diretos para Cancun, no México, a partir do hub de Brasília, previsto para junho de 2019.

Esses voos serão operados pelas novas aeronaves Boeing 737 MAX 8 que permitem que a GOL ofereça viagens sem escalas do Brasil para qualquer destino na América do Sul, Caribe e destinos no sudeste dos Estados Unidos.

Voando em nossa nova aeronave com tecnologia de última geração, os Clientes terão à disposição toda a comodidade e conforto oferecidos nos voos da GOL, incluindo internet e entretenimento a bordo, assentos em couro ecológico, com amplo espaço para as pernas, além de bebidas e refeições gratuitas.

Mesmo ao otimizar nossas operações e manter um controle rígido sobre as despesas, continuamos empenhados em fornecer a melhor experiência de viagem para nossos Clientes.

Cada vez mais atendemos a diferentes preferências e demandas, oferecendo produtos exclusivos como os assentos GOL+Conforto. Também expandimos nossos menus de serviço de bordo.

Projetamos nossa malha de voos para oferecer um alto nível de integração e interconectividade, além da maior frequência de horários entre os principais destinos de negócios no Brasil.

Também temos o principal programa de fidelidade do Brasil, o Smiles, com mais de 14 milhões de associados.

Em outubro, a Companhia anunciou sua intenção de efetuar uma reorganização societária que inclui a incorporação da Smiles dentro da companhia aérea.

A Reorganização tem por objetivo assegurar a competitividade de longo prazo do Grupo, por meio do alinhamento de interesses de todos os *stakeholders*, reforçando a estrutura de capital, simplificando a governança societária, reduzindo custos e despesas operacionais, administrativas e financeiras, e aumentando a liquidez no mercado para os acionistas.

Para cumprir com as exigências do Novo Mercado e restrições legais à participação estrangeira na base acionária de companhias de transporte aéreo, propõe-se o seguinte:

- A GOL terá, quando da conclusão da reorganização, uma única classe de ações ordinárias no Novo Mercado, conforme mencionado no anúncio.
- Os atuais acionistas da GOL trocarão cada uma de suas ações preferenciais existentes, sem direito a voto, por 35 ações ordinárias (e, em seguida, reagrupadas a uma razão de 35 para 1).

- Os atuais acionistas da Smiles trocarão suas ações por ações ordinárias da GOL e adicionalmente novas ações preferenciais resgatáveis, a uma razão e sob termos e condições a serem negociados pelo comitê independente da Smiles.
- Tais passos possibilitarão a incorporação da Smiles pela GOL em nossa companhia aérea.

Conforme mencionado anteriormente, um comitê independente, nomeado pelo Conselho de Administração da Smiles, negociará os termos da transação com a Diretoria da GOL.

A diretoria da GOL não nomeará os membros para este comitê, que terá total discricção para analisar todos os méritos da transação. Além disso, o comitê vai também emitir uma recomendação ao Conselho de Administração da Smiles.

Desta forma, os termos da reorganização dependem diretamente de negociações que ainda irão ocorrer entre representantes da GOL e o comitê independente da Smiles.

Tão logo sejam concluídas as negociações e definidos os termos da reorganização, esses serão devidamente comunicados ao mercado.

Agora, antes de passar a palavra ao Richard, eu gostaria de atualizá-los sobre as nossas perspectivas para 2018 e 2019 de maneira que investidores e analistas possam compartilhar da nossa visão de médio prazo sobre os negócios da GOL.

As margens EBITDA e EBIT em 2018 são esperadas em torno de 16% e 11%, respectivamente.

Nosso guidance revisado aponta para um lucro por ação, antes da variação cambial, entre 5 e 25 centavos de real.

A alavancagem, medida como dívida líquida (excluindo bônus perpétuos) sobre o EBITDA para 2018, deve ficar sensivelmente melhor que 2,6 vezes, refletindo nosso compromisso com a desalavancagem do nosso balanço.

Para 2019, nós reduzimos nosso plano de frota operacional em uma aeronave e esperamos crescimento da nossa capacidade doméstica entre 1 e 3%, e o CASK ex-combustível na ordem de 14 centavos de real, impulsionado principalmente pela incorporação de aeronaves 737 MAX 8 na frota da GOL – o que nós chamamos de “Efeito MAX”.

Projetamos também uma margem EBITDA na ordem de 17% e alavancagem de aproximadamente 2,5 vezes ao final do ano que vem.

Passo agora a palavra ao Richard, que apresentará os resultados financeiros do trimestre. Richard, é com você.

SCRIPT RICHARD – DESTAQUES FINANCEIROS | 3T18

Richard:

Obrigado Kaki.

Bom, neste trimestre atingimos margem EBITDA de 12,3% e margem operacional de 6,2%.

Como o Kakinoff já mencionou, este é o nono trimestre consecutivo em que a companhia apresenta resultados operacionais positivos.

Continuamos na liderança do tráfego aéreo no Brasil, mantendo-nos como operador de menor custo no mercado desde nossa fundação, há 17 anos.

No trimestre, alcançamos 5% de crescimento nas receitas de passageiros por assento-quilômetro, ou PRASK, gerando crescimento no RASK de 4,5%, ao mesmo tempo em que expandimos nossa capacidade em 3,7% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Conseguimos esse crescimento na oferta devido ao aumento de 4,8% no número total de assentos disponíveis e aumento de 0,2% no número de decolagens.

Nossa liquidez total no final de setembro foi de 3 bilhões de reais, estável em relação a junho de 2018 e um aumento de 872 milhões de reais em relação a setembro de 2017.

No que se refere à taxa de ocupação e reservas futuras, observamos que a demanda pelos serviços da GOL continua forte.

Para o quarto trimestre de 2018 esperamos que as taxas de ocupação fiquem acima de 80%.

Nossa rentabilidade, medida pelo EBITDA, foi beneficiada pelo aumento de 4,5% no RASK, parcialmente contrabalanceado por um aumento de 11,5% no CASK total.

Isso se deveu, principalmente, ao aumento no preço do combustível em 46%, em relação ao terceiro trimestre do ano passado.

Mantivemos capacidade e custos bem controlados entregando gestão de receita efetiva e hedging para compensar o cenário de combustível mais desafiador.

A combinação de melhores preços, maior demanda e ganhos com hedge permitiu que a margem EBIT da GOL atingisse 6,2%.

O CASK ex-combustível reduziu em 3,4% na comparação trimestral, suportado pela manutenção dos altos níveis de produtividade da frota e resultado operacional positivo com venda de aeronaves.

Esse movimento foi parcialmente compensando por um aumento nos custos de arrendamento e pela maior depreciação decorrente da manutenção capitalizada em componentes principais das aeronaves (incluindo motores).

Como consequência da maior receita unitária, RASK, e do crescimento no custo unitário, CASK, nosso EBITDA totalizou 355 milhões de reais no terceiro trimestre, com margem de 12,3%, enquanto o EBITDA por assento-quilômetro disponível atingiu 2,9 centavos de real nesse período.

Os resultados financeiros líquidos do trimestre foram negativos em 386 milhões de reais, dos quais 187 milhões foram de variações cambiais e monetárias negativas, como pode ser verificado no gráfico inferior da ilustração.

Esse resultado foi decorrente da desvalorização do Real em 26% incidentes sobre o saldo de dívida bruta de 2 bilhões de dólares no nosso balanço patrimonial consolidado.

A relação dívida líquida (excluindo os bônus perpétuos) sobre EBITDA dos últimos doze meses ficou em 3,2 vezes em setembro de 2018. Esse indicador foi inferior às 3,4 vezes de setembro de 2017 e superior às 2,9 vezes de junho de 2018.

A variação do lucro líquido entre os terceiros trimestres pode ser visualizada nesta figura.

O prejuízo líquido, excluindo a variação cambial, foi de 222 milhões de reais.

A geração de fluxo de caixa operacional foi 461 milhões de reais no trimestre, com uma margem de fluxo de caixa operacional de 16%, principalmente decorrente de ações de fortalecimento de capital de giro e manutenção.

A liquidez total foi 3 bilhões de reais, estável em relação a junho de 2018 e representa um aumento de 872 milhões de reais em relação a setembro de 2017.

Em outubro, a GOL concluiu com sucesso um exercício de gestão de passivos e refinanciamento das debêntures de sua subsidiária integral, GOL Linhas Aeras SA (“GLA”).

As debentures foram amortizadas integralmente no valor total de 1 bilhão de reais, e a GLA emitiu uma nova série de debêntures não conversíveis e sem garantia no valor de 888 milhões de reais, resultando na redução de uma redução do endividamento líquido de 138 milhões.

As novas debêntures foram emitidas com rendimento de 120% do CDI brasileiro (aproximadamente 7,68% em real) com pagamentos de juros trimestrais de aproximadamente 17 milhões de reais e pagamentos de principal semestrais de

aproximadamente 148 milhões (com pagamento final a ser realizado em 28 de setembro de 2021).

Vale ressaltar que a taxa dessa nova debênture está substancialmente abaixo do custo daquela integralmente amortizada, que tinha uma taxa de 132% do CDI.

Essa operação representou desalavancagem adicional do balanço da GOL e melhor adequou a geração de fluxo de caixa operacional da GLA com a amortização de seus passivos.

Acreditamos que esse resultado é mais uma evidência da melhor percepção no mercado sobre o perfil de crédito da GOL.

A emissão reduziu o custo da dívida da Companhia e melhorou suas métricas de crédito.

Considerando a sétima emissão de debêntures, a taxa de juros média da dívida se manteve em 7,7% nas obrigações em reais. Nas obrigações em dólares, a taxa manteve-se em 6,8%.

Para finalizar, apresentamos uma análise quantitativa preliminar de certos indicadores, baseada em informações atualmente disponíveis, para o período de doze meses finalizados em 30 de setembro de 2018, seguindo as novas regras do IFRS 16.

O Conselho Internacional de Normas Contábeis (IASB) recentemente divulgou IFRS 16 como novo padrão contábil, que será obrigatório a partir de 1 de janeiro de 2019.

Como resultado da adoção mandatória do IFRS 16 a partir de 1 de janeiro de 2019, nós analisamos o impacto desse padrão contábil na GOL, e nossa avaliação preliminar mostra a estimativa de uma redução significativa na dívida líquida, da mesma forma uma melhoria na relação dívida líquida total ajustada para EBITDA dos últimos doze meses.

Nossa avaliação preliminar mostra que nossa dívida total ajustada seria reduzida entre 1,7 a 2,7 bilhões de reais, e que nosso EBIT anual aumentaria em 4 a 5 pontos percentuais.

Com isso, retorno ao Kakinoff para a sessão de perguntas.

Kakinoff:

Obrigado Richard.

SCRIPT | PERGUNTAS E RESPOSTAS | 3T18

COMO VOCÊ VÊ O RESULTADO DAS ELEIÇÕES DE 2018 AFETANDO O CENÁRIO DE DEMANDA NO PRÓXIMO ANO?

Kakinoff:

Esperamos que o resultado das eleições tenha um impacto positivo na confiança das empresas e dos consumidores.

Mais de 55% de nossos Clientes viaja a negócios, e acreditamos que a eliminação da incerteza política estimulará um aumento nas atividades empresariais de forma geral.

A apreciação do Real deve também ajudar no aumento do poder de compra dos consumidores para viagens aéreas.

COMO A GOL ESTÁ ATUALMENTE POSICIONADA EM RELAÇÃO A OUTROS PLAYERS EM TERMOS DE CASK?

Richard

Como mencionado pelo Kakinoff, a combinação de nossa eficiente malha de alta frequência, que conecta os principais centros urbanos, e a nossa moderna frota de um único tipo de aeronave, nos permitiu sermos um dos principais operadores de baixo custo de classe global.

E em termos de CASK ex-combustível, nós temos uma vantagem de custo de 25% em relação aos nossos pares no Brasil.

Entendemos que isso é crítico. Nós acreditamos que o menor custo sempre ganha.

Os passageiros são sensíveis à tarifa e ao baixo custo, que permite um buffer, do qual nossa concorrência não pode baixar mais suas tarifas de forma sustentável.

Também, como comentado, esperamos continuar fortalecendo nossa vantagem estrutural de custos, à medida em que mais 737 MAX passem a integrar nossa frota. O MAX consome 15% menos combustível, em relação ao 737 800 NG.

Já temos duas aeronaves MAX em operação na nossa frota e outros quatro MAX entrarão em operação no quarto trimestre de 2018.

QUAL O OBJETIVO DA EMPRESA COM O TAKE IN / FUSÃO ANUNCIADO ENTRE GOL E SMILES?

Kakinoff:

O objetivo é assegurar a competitividade do Grupo no longo prazo, e maximizar a criação de valor para os acionistas da GOL e da Smiles.

Com a reorganização, vamos reforçar nossa estrutura de capital, que ficará ainda mais consolidada. E vamos simplificar a governança corporativa de nossa companhia.

Também acreditamos na redução de despesas operacionais, administrativas e financeiras, bem como de custos em geral, o que nos tornará ainda mais competitivos.

QUAL A EXPLICAÇÃO PARA VÁRIOS PLAYERS TEREM REALIZADO ESSE TIPO DE OPERAÇÃO DE REINTEGRAÇÃO DOS PROGRAMAS DE FIDELIDADE? NESSE CONTEXTO, POR QUE A GOL DECIDIU FAZER TAMBÉM?

Kakinoff:

A onda recente de “re-integração” dos programas de fidelidade muda a dinâmica do jogo.

Esperamos uma competição mais intensa nesse segmento de nosso negócio, que demandará as companhias aéreas a aumentarem o investimento no produto de aviação, o que, no final das contas, é o grande gerador de valor para um programa de milhagem.

Tanto a GOL quanto a Smiles estão atualmente desempenhando muito bem do ponto de vista operacional.

No caso do nosso grupo, 90% das milhas resgatadas via Smiles são usadas para obter passagens na malha da GOL.

Com um programa integrado, teremos melhores condições de investir para manter nossa liderança nesse mercado e preservar valor a todos os acionistas no longo prazo.

Um ponto que raramente é mencionado e que vale lembrar, é que hoje existe globalmente um foco de players entrantes de fora do mercado de aviação, como bancos, lançando seus próprios programas de fidelidade.

À medida que tais players seguem nessa estratégia, a competição deve aumentar, o que teria um efeito adverso nas margens de todas as companhias de fidelidade que estão atreladas a aéreas.

Esse movimento é especialmente relevante dado que hoje os maiores compradores de pontos de fidelidade no mercado são os próprios bancos.

Vale sempre relembrar que a nossa operação segue movimentos similares aos de todas as outras companhias aéreas que tinham

programa de fidelidade não integrado e que fizeram propostas ao longo dos últimos seis meses para integrá-los.

POR QUE O CONTRATO ATUAL MANTIDO ENTRE GOL E SMILES PÕE EM XEQUE A COMPETITIVIDADE DO NEGÓCIO A LONGO PRAZO?

Kakinoff:

Bom, a dissociação do negócio de programa de fidelidade do negócio principal de transporte aéreo foi efetuada em 2013 e algumas mudanças no panorama do setor de fidelidade e no setor de aviação, conjuntamente, não eram possíveis de se prever no momento do carve-out.

Importante ressaltar que a decisão de unificação dos negócios está tomada e segue seu curso normal nos termos da legislação vigente.

Entendemos que, a partir do anúncio mês passado, o mercado passa a analisar os negócios sob essa ótica – o de uma companhia integrada.

De acordo com as nossas previsões, companhias aéreas não-integradas estarão em desvantagem em relação àquelas que têm os dois negócios integrados.

Em nossos cenários futuros, entendemos que a competição entre programas de fidelidade (relacionados ou não a uma companhia aérea) aumentará, o que impactará negativamente as margens.

Inclusive estudos e relatórios publicados recentemente apontam essa expectativa e risco. Exemplificando, analistas de mercado

de diferentes bancos já começaram a refletir tais expectativas em suas projeções de crescimento e de margem.

Adicionalmente, um laudo de avaliação analisando o setor de fidelidade, que foi arquivado junto aos órgãos reguladores e que se tornou público semana passada, também descreve - de forma bastante detalhada - o ponto de inflexão pelo qual o setor de fidelidade está passando.

Essa leitura não é só para América Latina. Estamos vivenciando uma tendência global de integração entre linhas aéreas e programas de fidelidade. E entendemos que as companhias que estiverem com ambos os negócios integrados poderão se financiar com custos mais baixos.

Como resultado, terão maior controle sobre o *yield management* de ambos os negócios: fidelidade e transporte aéreo, condição que se torna fundamental para a manutenção de nosso potencial competitivo, especialmente em um ambiente onde os demais players dispõem dessa característica estrutural.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS ASPECTOS APLICADOS QUE NORTEARAM A GOL A ELABORAÇÃO DA PROPOSTA?

Kakinoff:

É muito importante termos a real compreensão do racional da operação proposta.

Existem três conceitos relevantes que são levados em conta em tomada de decisão quanto à integração do negócio fidelidade dentro do negócio transporte aéreo.

CONCEITO 1 – GESTÃO DE PORTFÓLIO: Como vocês sabem, a GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A. (GLAI), empresa listada, é

uma holding que não apenas vende passagens aéreas. O fato de ser uma holding, não implica que a empresa seja necessariamente melhor, mas com certeza traz diversificação ao investidor final.

Somos o maior grupo de transporte aéreo do Brasil. Temos vários negócios como transporte de passageiros, transporte de carga, aquisição e gestão de aeronaves, serviços acessórios e a Smiles, nosso programa de fidelidade.

Como gestor de portfólio, nosso compromisso é ter uma visão de futuro sobre todos os nossos negócios. Sempre visando a criação de valor aos acionistas da GLAI.

Nós temos estudos próprios, além de acompanharmos de perto os principais movimentos competitivos no âmbito global.

Ou seja, como acionistas da Smiles, nós temos a prerrogativa da nossa própria visão sobre o mercado. E tal visão é formada pela nossa experiência e na expectativa futura com base em movimentos dessa indústria, a qual é bem dinâmica.

CONCEITO 2 – OBRIGAÇÃO DE COMUNICAR: Uma vez tomada a decisão quanto à integração dos negócios, a GLAI tem o dever fiduciário de comunicar o mercado em geral, conselheiros de administração e executivos da Smiles. Isso foi feito no dia 14 de outubro, há duas semanas atrás.

Assuntos dessa natureza não são discutidos, e nem podem por questões legais, com a gestão de subsidiárias não integrais envolvidas em operações desse porte.

Trata-se de princípio fundamental em fato relevante, como o que anunciamos em 14 de outubro.

CONCEITO 3 – RESPEITO À DIVERSIDADE DE OPINIÕES:

Administradores de holdings e subsidiárias não necessariamente compartilham de uma mesma visão sobre o futuro e/ou a condução de negócios no âmbito da holding.

À luz da decisão da holding, devemos seguir a legislação aplicável e as melhores práticas de governança corporativa no sentido de preservar o melhor interesse dos acionistas, tando de GOL como de Smiles.

Daí a criação de um comitê independente para analisar a transação e propor as condições de troca ao Conselho de Administração da Smiles e, posteriormente, à Assembléia de Acionistas. O objetivo é preservar e promover o alinhamento entre os interesses de todos os acionistas.

Temos assim que o resultado da reestruturação deverá ser construído pela GOL em conjunto com os membros do comitê independente da Smiles.

Não se trata de qualquer imposição do acionista controlador, mas de um processo estruturado e negociado, que visa à proteção e o equilíbrio dos direitos dos acionistas da GOL e da Smiles.

Portanto, à luz desses três conceitos, estamos preparando a Companhia com uma visão de perenidade nos negócios, a longo prazo.

Estamos agindo agora, em caráter proativo, para preservar e melhorar a proposta de valor de nosso grupo no futuro. A competição entre programas de fidelidade (relacionados ou não a uma companhia aérea) deverá continuar aumentando, com a possibilidade da chegada de novos entrantes, não necessariamente ligados a empresas.

Nossa visão é que tais movimentos poderão impactar negativamente as margens, e exigirá reação rápida e mais integrada por parte da Smiles e da GOL.

VOCÊ MENCIONOU QUE A TRANSAÇÃO PERMITIRÁ QUE A GOL REAJA MELHOR ÀS MUDANÇAS DE TENDÊNCIAS DO MERCADO DE FIDELIDADE E MELHORE SUA POSIÇÃO COMPETITIVA EM COMPARAÇÃO A OUTRAS COMPANHIAS AÉREAS E OUTROS PROGRAMAS DE FIDELIDADE. COMO TRAZER SMILES PARA DENTRO FARÁ ISSO POSSÍVEL?

Kakinoff:

Se quisermos continuar vencendo neste novo cenário, a GOL precisará reagir ainda mais rapidamente para ajustar precificação e controlar *yield management* dos negócios de fidelidade e transporte aéreo - SIMULTANEAMENTE.

Nós atuamos com uma visão sistêmica e não a de um negócio isolado. Estamos continuamente avaliando e ajustando a estratégia, agora de forma integrada com o programa de fidelidade e a companhia aérea.

Ter a Smiles *in house* significa não estar sujeito às limitações de um contrato operacional ou de uma entidade separada, em linha com o novo ambiente competitivo.

Reintegrar a Smiles nos permitirá fazer exatamente isso - e garantir, no futuro, nossa vantagem competitiva em relação aos nossos pares no Brasil e na América Latina.

Como já mencionamos, com a entrada de players independentes no mercado de fidelidade, nosso movimento também alinha os interesses de todos os acionistas com intuito de maximizar valor para o grupo consolidado.

A DECISÃO PELA OPERAÇÃO DE TAKE IN SE DEVEU AO FATO DE A SMILES DISTRIBUIR MUITOS DIVIDENDOS AO LONGO DE SUA EXISTÊNCIA, VALORES QUE O ACIONISTA CONTROLADOR PRETENDE AGORA CAPTURAR PARA SI?

Richard:

A operação da Smiles tem dado a seus acionistas retornos excepcionais. Desde o carve-out, em 2013, até outubro desse ano, os acionistas da Smiles tiveram um retorno total de 288% - através de apreciação do preço da ação e de dividendos.

Se comparado com um retorno de 53% da Bovespa no mesmo período, fica patente a ótima gestão da companhia.

O cenário agora, é importante frisar, mudou. Nossas previsões são sistêmicas, ou seja, de GOL mais Smiles integradas, assim como a de nossos concorrentes, e apontam para um acirramento da competição no setor de fidelidade, o que, acreditamos, resultará em margens menores para o negócio.

Inclusive estudos publicados recentemente apontam essa expectativa e risco. Se há previsão de margens menores no médio prazo, não faz sentido pensar que o acionista controlador quer com a operação apenas capturar os dividendos que seriam distribuídos aos demais investidores.

O que se busca por meio da reestruturação proposta é, em linha com uma tendência global, posicionar a companhia de maneira sustentável diante de desafios futuros.

COMO SERÁ A NOVA ESTRUTURA DA EMPRESA RESULTANTE DA ABSORÇÃO DA SMILES?

Richard:

A GOL terá uma classe de ações ordinárias no Novo Mercado da B3, o que demonstra nosso comprometimento com a adoção de um sistema de regras de governança corporativa, para a companhia resultante da fusão, de acordo com as melhores práticas do mercado.

A operação da Smiles será absorvida dentro desta nova estrutura, mantendo-se uma diretoria separada. Os atuais acionistas da GOL, portadores de ações preferenciais sem direito a voto continuarão na companhia, e essas ações serão trocadas por ações ordinárias da GOL.

Cada ação preferencial da GOL será trocada por um lote de 35 ações ordinárias, de forma a preservar os direitos econômicos atuais dos acionistas preferencialistas.

Numa segunda etapa, esse lote de 35 ações ordinárias será reagrupado em uma única ação com direito a voto. Os atuais acionistas da Smiles trocarão suas ações por ações ordinárias da GOL e adicionalmente novas ações preferenciais resgatáveis.

As condições dessa troca serão estabelecidas em negociações que serão mantidas entre a GOL e o Comitê Independente da Smiles, ainda a ser constituído.

Busca-se, dessa forma, preservar e promover o alinhamento entre os interesses de todos os nossos acionistas da GOL e da Smiles.

AS BASES DO CONTRATO ENTRE GOL E SMILES FORAM PREJUDICIAIS À GOL, DAÍ A OPÇÃO PELA SUA NÃO-RENOVAÇÃO?

Kakinoff:

Não se trata disso. É necessário ter o entendimento de que esse contrato foi realizado há algum tempo, e o mercado mudou e se tornou ainda mais desafiador.

A competitividade cresceu e vai continuar crescendo. Entendemos que é o caso de reestruturar o negócio em condições normais de temperatura e pressão.

O cenário atual é bastante positivo para esta decisão: a Smiles é líder de mercado, a GOL também, e não estamos HOJE sob pressão de um novo cenário.