

**Operadora:**

Bem-vindos à teleconferência da companhia aérea GOL para discussão dos resultados do 1T21.

Após as breves colocações da GOL, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas inicialmente para analistas e investidores, e, na sequência, para os jornalistas presentes, momento no qual mais instruções serão fornecidas.

Este evento está sendo transmitido via *webcast* e pode ser acessado no site da GOL em [www.voegol.com.br/ri](http://www.voegol.com.br/ri), e na plataforma MZiQ em [www.mziq.com](http://www.mziq.com). Aqueles participando do evento por meio do *webcast* poderão também enviar suas perguntas na plataforma e as mesmas serão respondidas pela administração – durante esta teleconferência – ou pela equipe de relações com os investidores da GOL após o término da teleconferência.

Antes de prosseguir, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da administração da GOL e as informações atuais disponíveis para a Companhia. Essas declarações podem envolver riscos e incertezas, tendo em vista que dizem respeito a eventos futuros e, portanto, que dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores, analistas e jornalistas devem levar em conta que eventos relacionados ao ambiente macroeconômico, ao segmento e a outros fatores podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressados nas respectivas declarações prospectivas.

Passo agora a palavra para o Sr. Paulo Kakinoff. Por favor, pode iniciar.

**Paulo Kakinoff:**

Boa tarde, senhoras e senhores e bem-vindos à teleconferência para discussão dos resultados da GOL. Sou Paulo Kakinoff, Diretor-Presidente, e estou aqui com Richard Lark, Vice-Presidente Financeiro.

Esta manhã, divulgamos os números do 1T. Também disponibilizamos no site de Relações com Investidores da GOL três vídeos contendo a apresentação dos resultados, a revisão financeira e as respostas a algumas perguntas que recebemos. Esperamos que todos tenham assistido, pois agora faremos algumas breves considerações e então abriremos para as suas perguntas.

O 1T21 foi marcado por três tendências relevantes para a retomada do crescimento da GOL no futuro próximo. A primeira delas refere-se às aprovações dos acionistas para fusão de nossas subsidiárias operacionais, GLA e Smiles, conforme decisão em assembleias extraordinárias de 24 de março de 2021.

A fusão deve proporcionar sinergias operacionais e financeiras que podem ultrapassar R\$400 milhões por ano, principalmente por meio da gestão mais dinâmica do estoque de assentos, da unificação das ações de marketing, de otimização da gestão dos *yields* e de maior eficiência tributária.

Existe elevado potencial de geração de valor para as entidades integradas, bem como maximização do desempenho competitivo do Grupo. A transação será autofinanciada pela própria geração de caixa da Smiles e possui significativos benefícios quanto a potenciais sinergias operacionais, financeiras e fiscais que não estavam disponíveis na configuração como empresas apartadas.

Outra tendência importante foi a nossa gestão da segunda onda da pandemia de COVID-19 no Brasil, que atingiu seu pico no final de março. Mantivemos a agilidade necessária para ajustar

nossa oferta de acordo com as fortes oscilações de demanda. Felizmente, já estamos constatando um declínio promissor nessa segunda onda de casos de COVID-19, com a correspondente retomada nas vendas de passagens ao longo das últimas semanas.

Tendo por base a experiência de empresas aéreas nos EUA e no Reino Unido, países que estão mais avançados que o Brasil no ritmo de vacinação, nós esperamos que o Programa Nacional de Imunização impacte positivamente a normalização da demanda por transporte aéreo no Brasil.

A terceira importante tendência neste trimestre foi o reforço do compromisso de longo prazo da Companhia com sustentabilidade. Esse é um componente-chave no combate aos efeitos da pandemia e é um direcionador estratégico para perpetuidade e crescimento de negócio no futuro próximo.

A GOL segue comprometida em permanecer na liderança de sustentabilidade e está focada em alcançar emissões líquidas zero de carbono em 2050. Recentemente, expandimos a transparência de *reporting* de ESG da GOL, incluindo informações detalhadas de métricas SASB e TCFD, assim como projeções.

Com isso, passo a palavra para o Richard, que apresentará alguns destaques adicionais e atualização sobre o 2T21.

**Richard Lark:**

Obrigado, Kakinoff. No 1T21, o EBIT ajustado da GOL totalizou R\$208 milhões, correspondendo a uma margem de 13,3%, o que mostra a restauração das margens operacionais necessárias para suportar o crescimento do negócio. O EBITDA ajustado atingiu R\$354 milhões, com margem de 22,6%, refletindo os esforços de sustentabilidade bem-sucedidos da Companhia em equilibrar oferta e demanda.

Como resultado de uma rápida resposta na adaptação da nossa capacidade aos patamares de demanda, passamos de um consumo de caixa durante os meses de janeiro e fevereiro para o equilíbrio de entradas e saídas de caixa em março, encerrando o 1T21 com R\$1,8 bilhão em liquidez.

A relação dívida líquida, excluindo as *Exchangeable Notes* e os bônus perpétuos, sobre EBITDA UDM ajustado foi de 11,4x em 31 de março de 2021, representando a menor alavancagem entre pares.

Mesmo em um ano atípico, a Companhia se destaca entre as poucas empresas aéreas do mundo que amortizaram mais de R\$4,1 bilhões de dívidas desde o início de 2020, por meio da sua gestão disciplinada de liquidez e extração de valor do ativo circulante.

O cenário atual de planejamento de capacidade considera uma redução de 39% no 2T21 em relação ao 1T21. Atualmente, as operações estão entre 185 a 200 voos por dia usando 47 aeronaves, quatro vezes maior quando comparado à malha essencial de abril de 2020.

Após devolver uma aeronave B737-800 arrendada no 1T21, a GOL planeja devolver outras cinco aeronaves no 2T21. Do início dessa crise até o final de abril de 2021, a Companhia diminuiu sua frota em 17 aeronaves Boeing 737 arrendadas, assim como reduziu em 33 aviões os recebimentos de 737 MAX previstos para 2021 a 2022.

Para o 2T21, a Companhia espera operar uma média de 63 aeronaves, mantendo os custos com pessoal em sua posição reduzida, entre 40% a 50% dos patamares pré-pandemia. Tendo convertido uma parcela significativa dos nossos custos fixos de folha de pagamento e de frota em

custos variáveis, acreditamos estar bem-posicionados para expandir a liderança da Companhia em custo unitário.

A GOL espera encerrar junho de 2021 com cerca de R\$4,2 bilhões em liquidez após a incorporação da Smiles e a amortização integral de sua principal dívida de curto prazo.

Retorno agora a palavra ao Kakinoff.

**Paulo Kakinoff:**

Obrigado, Richard. Após silenciosas comemorações pelo aniversário da GOL, dadas as circunstâncias atuais, não poderíamos deixar de registrar novamente os nossos mais profundos agradecimentos aos nossos clientes, parceiros, acionistas e, em especial, ao nosso Time de Águias pela marcante trajetória da Companhia ao longo desses 20 anos inesquecíveis, repletos de conquistas e celebrações.

Sabemos que os desafios sempre existirão, mas seguiremos prestando esse serviço essencial aos brasileiros com a nossa máxima dedicação, seja para viagens a lazer, negócios ou, mais recentemente, no transporte de vacinas e de profissionais de saúde por todo o Brasil.

Reiteramos nossa convicção, a exemplo do que temos feito ao longo dos últimos 12 meses, de que a Gol está emergindo ainda mais forte e resiliente, à medida que os mercados estão se normalizando. Continuamos firmemente comprometidos com a gestão diligente do nosso balanço patrimonial e de nossas operações ao longo da recuperação.

Passamos agora à sessão de perguntas e respostas.

**Victor Mizusaki, Bradesco BBI:**

Boa tarde. Tenho duas perguntas. Quanto à primeira, na página 17 do *release*, tem uma tabela mostrando redução de consumo de combustível e de CO2 até 2023. Queria saber se vocês poderiam comentar um pouco como essas metas se casam com o plano de renovação da frota da GOL, acelerando o recebimento do MAX.

E a segunda pergunta é um pouco com relação ao *guidance* do 2T. Vocês têm um *guidance* de receita de R\$1 bilhão, margem EBIT *break-even* e tem um comentário falando de custo, que seria não recorrente, de mais ou menos R\$950 milhões que não está nessa margem.

Quando fazemos a conta, dá um custo e despesa na casa de R\$1,9 bilhão ou R\$2 bilhões no 2T, que é um número próximo ao que vemos no resultado do 1T, mas, dado o seu *guidance*, deveríamos enxergar um nível de demanda e capacidade menor no 2T do que no 1T. Então, queria entender se tem algum item de custo que está pressionando o resultado do 2T. Obrigado.

**Paulo Kakinoff:**

Victor, no ESG, estamos considerando nessas metas de redução de carbono, diversos componentes, mas, dentre os principais, o plano de aceleração da renovação da frota, ou seja, uma incidência maior de MAX, incluindo aqueles que já estão contratados para este ano, adicionados aos que estão sendo agora tratados com a Boeing para aceleração em 2021, 2022 e 2023.

O segundo outro item relevante é a continuidade do programa baseado em análise de operações, processando o alto volume de dados que a Companhia tem historicamente, 20 anos de operação com o mesmo avião, e refinando os nossos modelos operacionais, evidentemente com o objetivo de redução de consumo.

A GOL já está nessa jornada há alguns anos e ela tem sido responsável por aproximadamente um terço da redução de 26% que tivemos na emissão de carbono por passageiro transportado nos últimos cinco anos.

A combinação desses dois itens representa quase 95% da redução das emissões que estamos identificando e objetivando no curto e médio prazo, e depois para a janela de mais longo prazo, que nos comprometemos publicamente em uma combinação de uma série de outros itens que serão informados oportunamente.

Em relação aos dados do 2T, vou passar a palavra ao Richard, que vai responder.

**Richard Lark:**

Victor, você pode repetir sua segunda pergunta? Ela é muito longa e eu não identifiquei a pergunta.

**Victor Mizusaki:**

Sim. Quando pegamos o *guidance*, tem ali a receita de R\$1 bilhão e depois vocês mencionam que a margem EBIT deve ficar praticamente *break-even*. Mas tem uma nota embaixo da tabela falando que o *guidance* de margem EBIT *break-even* não considera R\$950 milhões de custos relacionados à frota ociosa. Se eu faço a conta, o custo de despesas totais no 2T deveria ficar próximo de R\$1,9 bilhão, que é o nível que vocês reportaram no 1T.

Então, minha pergunta é, dado o cenário de que a capacidade, se olharmos trimestre contra trimestre, está caindo, mesmo assim o nível de custo está estável. Então, queria saber se tem algum item na linha de custo que está pressionando o resultado do 2T.

**Richard Lark:**

Estamos fornecendo esses dados para vocês até para ajudar vocês com seus trabalhos de entender o custo que fica atribuído à parte da Companhia que não está produzindo ASK.

De novo, eu não entendi exatamente a pergunta. Talvez possamos ajudar você *offline* e depois por e-mail.

Mas entre o 4T e o 1T, tinha custos vinculados com a incorporação de Smiles que não estavam presentes no 4T e tem gastos com tecnologia vinculados com a nossa migração e investimentos em PSS. Estamos migrando o sistema de reserva.

Mas se é importante para essa previsão na questão do CASK comparar o 4T com o 1T, podemos ajudar você separadamente.

**Victor Mizusaki:**

Está ótimo. Obrigado.

**Regis Cardoso, Credit Suisse:**

Bom dia, Kakinoff e Richard. Obrigado pelas perguntas. Como de costume, muito boa a apresentação, bem completa. Eu queria saber se vocês poderiam discutir alguns dos temas que já estavam na apresentação, em particular dois temas. O primeiro é a sinergia da incorporação da Smiles, se puderem descrever quais são as principais sinergias e em que período de tempo, em que *timeline* vocês capturam esses ganhos.

E o segundo tema é se vocês podem descrever ou comentar um pouco sobre os cenários de desembolso de caixa na aquisição da Smiles. Eu vi que vocês fizeram sensibilidades entre cenários de 70% a 100% na opção que tem mais ações. Se puder também discutir, Richard, por que você acha que cenários com mais caixa não podem representar mais do que esses 30% da base. Obrigado.

**Richard Lark:**

Claro, porque a matemática é número de ações vezes a participação. Também tem questões estruturais vinculadas à escolha dos acionistas. E também tem o componente de decisão racional, economicamente falando. Vou tratar dos três assuntos.

Até o final de maio, os minoritários de Smiles farão uma escolha entre duas opções: 80% em dinheiro e 20% em ações e vice-versa, 80% em ações e 20% em dinheiro. Eles têm essas duas escolhas.

O que nós fizemos para vocês em algumas das páginas de lá é porque recebemos muitas perguntas pedindo ajuda na matemática, e por isso nós fizemos esses gráficos.

Agora, no *buy side*, os fundos têm restrições que determinam a escolha deles. Muitos dos fundos passivos têm a obrigação de escolher ações ou a opção mais ações quando existe essa opção. Eles não podem escolher dinheiro, eles têm que aceitar escolher ações.

Nós também acabamos de terminar um processo em que tivemos contatos com os 100 fundos detentores das ações, aproximadamente 60 nos Estados Unidos e 40 no Brasil. Conversamos bastante com *buy side*. Eles entregaram o *feedback* do que estão pensando em fazer e estamos compartilhando isso com vocês.

Quando nós pegamos esses primeiros dois elementos, dos fundos que têm limitações estruturais ou os fundos que nós falamos o que eles estão pretendendo fazer, isso triangula para mais ou menos 70% da base escolhendo a opção mais ações.

O terceiro item que é economicamente racional é que o preço da ação GOLL4 hoje em dia está negociando mais ou menos em *breakeven* entre uma ação e outra. Se vai chegar em 100% da base escolhendo mais ações, a ação tem que ficar mais ou menos onde está ou subir um pouco. O *break-even* é de aproximadamente R\$25.

E tem quase dois meses até o recebimento do dinheiro. Assim fica embutido um valor da opção de aproximadamente R\$1,5 acima do valor de hoje, porque ainda tem quase dois meses até o final de junho, quando os investidores vão receber dinheiro vezes a volatilidade da GOL, assim você calcula mais ou menos um valor pela opção de R\$1,5, essa faixa que nós colocamos lá para vocês.

Cada um de vocês pode fazer seu próprio cenário, mas, assumindo que as regras estruturais se aplicam, que o *feedback* que recebemos continua e que os investidores vão ser racionais economicamente, essas ações na página 24 da apresentação devem ficar entre 70% mais ações e 100% mais ações. Isso implica em uma faixa de aproximadamente R\$500 milhões de uso de caixa no cenário 70% mais ações e R\$300 milhões de uso de caixa no cenário 100% mais ações.

O ponto dessa conversa não é o que o minoritário da Smiles vai fazer. A preocupação de vocês tem sido o uso de caixa e o que nós estamos mostrando naquela página 24 da apresentação é que o saldo de caixa estimado no balanço de Smiles, em todos esses cenários, é mais do que suficiente para financiar a parte máxima que será paga em dinheiro.

A outra parte disso é quanto vai ser pago em ações que, nesses dois cenários, 100% mais ações será uma diluição dos acionistas da GOL de 9,9%, e na opção 70% mais ações será uma diluição de aproximadamente 7,8%, sendo que, na primeira opção, seriam emitidas 38,8 milhões de ações da GOL e, no segundo cenário de 70% escolhendo mais ações, seria uma emissão de 30,1 milhões de ações.

Mas esses resultados definitivos serão conhecidos no final de maio, quando termina o prazo para os minoritários fazerem sua escolha. Lembrando que a liquidação é mais para o final de junho, em termos de quando realmente vamos emitir ações e também empregar a utilização de caixa para pagar a parte indireta.

Não sei se você tem alguma dúvida sobre essa parte.

**Regis Cardoso:**

Ficou claro. Se vocês pudessem talvez só comentar na captura de sinergias, e estou falando fora do contexto da aquisição, pensando em liquidez, estou pensando em valor mesmo. A longo prazo, quais são as sinergias e em que momento no tempo vocês as capturam?

**Richard Lark:**

As sinergias hoje é um valor presente de quase R\$3 bilhões para o Grupo. Elas vão começar a ser realizadas a partir do 3T. São aproximadamente R\$400 milhões por ano no começo, compostos por uma melhor otimização da receita monetária do Grupo e melhor gestão de capital de giro, em termos de redução de despesas financeiras.

E também tem um componente grande nas sinergias fiscais que são oriundas de mais ou menos duas grandes fontes: uma é na redução do imposto de PIS e COFINS que se aplica sobre a receita e uma melhor utilização dos créditos e prejuízos fiscais do Grupo, melhor alocados onde tem lucratividade. É uma combinação das três coisas na condição de aquisição de *yield*, é uma condição quase imediata, que pega na veia na operação do dia a dia.

Do outro lado, o *offtake* das sinergias fiscais vai depender da lucratividade, da companhia operacional, e também da nossa gestão dessa ação. No começo do 2S, vai representar aproximadamente R\$400 milhões em base anual. Quer dizer, já começa a dar, a partir de julho, uns R\$30 milhões de incremento de caixa, ou seja, R\$1 milhão por dia de economias que entram no caixa do Grupo e que tendem a aumentar ao longo do tempo, conforme tivermos crescimento e maior lucratividade. Mas ordem de grandeza é R\$400 milhões a partir de julho deste ano.

**Regis Cardoso:**

Entendido. Ficou super claro, obrigado. Bom dia.

**Patricia Xavier, Bloomberg:**

Boa tarde. Eu queria saber o seguinte. Vocês disseram que já enxergam um declínio nessa questão da segunda onda de COVID, mas o ritmo de vacinação ainda continua lento, o próprio Ministério da Saúde adiou a projeção para vacinação do grupo prioritário para o segundo semestre.

Então, eu queria saber o que vocês estão esperando em relação a isso, em relação à demanda versus a vacinação. E também em relação à demanda, especialmente o que vocês veem de viagens corporativas, porque temos visto uma mudança, uma maior flexibilização com trabalho em casa e várias empresas já projetando isso para o futuro. Obrigada.



**Paulo Kakinoff:**

Patricia, boa tarde. Eu queria alinhar com você essas premissas que nós temos utilizado sobre esse critério de vacinação, inclusive mencionando essa questão do que fora veiculado como adiamento do grupo prioritário. Acho que temos uma mistura de dois conceitos: vacinação e imunização.

Considerando a última vez que nós nos falamos, que foi no resultado do 4T, quando falamos publicamente, praticamente não tivemos uma variação significativa no cronograma previsto de vacinação. Aliás, de lá para cá, tivemos um aumento na média de doses aplicadas diariamente que hoje nos coloca em um patamar aproximado de um milhão de doses por dia. Quando nós nos falamos na divulgação do 4T, nós estávamos quase na metade disso.

Nós estamos vendo uma aceleração que confirma as projeções que foram utilizadas por nós como premissas do planejamento. A primeira delas seria: a população acima de 60 anos imunizada até o final desse 2T, ou seja, estamos falando de 21 dias após a segunda dose de quem tomou AstraZeneca, que é uma parte do grupo apenas; a maior parte, neste momento, é de pessoas que estão sendo imunizadas com a CoronaVac e que tem um intervalo menor.

Então, sobre esse primeiro objetivo ou premissa, nós acreditamos que a probabilidade de ele ocorrer é altíssima, dado o ritmo atual.

Apesar de ter tido agora uma mudança de mais casos abaixo de 60 anos e também um maior índice de fatalidade nessa faixa de idade abaixo, ainda assim, a população acima de 60 continua respondendo pela maior quantidade de casos graves, de internações em Unidades de Terapia Intensiva e também, lamentavelmente, dos números catastróficos e obscenos de mortes que estamos vendo desde que essa pandemia começou no mundo todo.

Então, é razoável supor que, com esse grupo imunizado, haja como consequência uma redução importante no número de casos totais, no número de casos graves, até uma redução desproporcional, e, conseqüentemente, como todos nós desejamos, uma queda no número de mortes. Estou usando para isso, como referência, o que tem acontecido nos países onde a vacinação está em estágio mais avançado do que nós estamos aqui no Brasil.

Quanto ao segundo ponto sobre a vacinação do grupo prioritário, o que foi anunciado e acabou sendo repercutido como um adiamento do plano de vacinação curiosamente não teve reflexo no cronograma, porque, considerando a vacinação desse grupo, que totaliza aproximadamente 77 milhões de pessoas, dentro das quais estão incluídas as acima de 60 anos, com um volume de 37 milhões, considerando o ritmo atual, essa população receberia a vacina, com o cronograma anterior, até o final de junho.

Porém, uma parcela significativa desse grupo estaria recebendo AstraZeneca. Então, com as 12 semanas necessárias entre a primeira e a segunda dose, a imunização completa desse grupo estaria acontecendo, inevitavelmente, no final de agosto e início de setembro.

Então, para nós, a forma que conseguimos enxergar é que se passou a fazer uma constatação daquilo que já estava considerado no cronograma anterior. Se são 12 semanas entre uma vacina e outra, quem está recebendo agora a vacinação em maio e junho de Oxford/AstraZeneca...

Então, neste momento, o que temos verificado é uma correlação inversa quase perfeita de 1 na evolução da curva de casos e na demanda do setor aéreo. Na verdade, estatisticamente, tanto olhando a nossa experiência do 3T20 e 4T20 quanto o que aconteceu nos Estados Unidos e no Reino Unido, dois países mais avançados do que nós na curva de vacinação, essa correlação quase perfeita de -1 deveria estar trazendo, e está já trazendo, neste momento, uma aceleração no que chamamos da curva de *bookings*.

Ou seja, as pessoas entrando através dos nossos canais de comercialização, programando suas viagens, comprando bilhetes para voos em toda nossa curva de ofertas e de inventário disponível que, todo mundo sabe, é de hoje a 330 dias. Isso já está acontecendo.

Nas últimas três semanas, semana contra semana, essa curva de *bookings* tem crescido a uma média de 10% por semana. Era uma base mais deprimida, mas também mantém essa correlação inversa quase perfeita com a desaceleração na curva de contágios, na curva de casos e, seguramente, reflexo do avanço do programa de vacinação.

Assim sendo, nós continuamos trabalhando com as premissas de termos um mês de julho agora com uma aceleração forte, em que já começamos a ver uma curva de venda de bilhetes que informei antes, ou seja, julho já começa a ter uma aceleração na demanda, muito provavelmente nos aproximando dos números que tivemos no 4T20.

E, assumindo esse mesmo cronograma de vacinação ao qual estou me referindo, a população vacinável estaria imunizada no Brasil em torno de novembro, apontando para um 4T realmente muito forte com essas premissas com as quais estamos trabalhando no momento.

Dei a resposta mais longa porque, sobre o tema da vacinação, se nós não nos basearmos realmente nos números e nos dados, não há clareza das variáveis que estão sendo consideradas como premissas, e isso pode afetar a interpretação do que estamos projetando. Por isso que eu tomei um pouco mais de tempo para detalhar quais são as premissas que nós temos.

Estou me referindo às 562 milhões de doses contratadas para este ano pelo Ministério da Saúde. São 532 milhões, se excluirmos aquelas que ainda não estão autorizadas pela Anvisa, que são a Sputnik e a Covaxin, do laboratório Bharat. Para ambas, eu acredito que haja uma expectativa de aprovação no curto prazo. Mas, mesmo excluindo essas duas, teríamos praticamente 400 milhões de doses no segundo semestre, o que seria suficiente para alcançar esses objetivos que estamos mencionando.

**Patricia Xavier:**

Obrigada pela resposta. Você pode só falar um pouco sobre a demanda de viagens corporativas.

**Paulo Kakinoff:**

Sim. Para essa demanda, estamos também assumindo um cenário. Preciso voltar um pouco no tempo para referenciar a resposta. O grupo corporativo representou, historicamente nos últimos 10 anos, um volume de passageiros que oscilava entre 30% e 40% do total transportado e da receita, podendo superar isso de forma significativa, chegando a ser, dependendo do mercado, entre 60% a 65% da receita total.

Nós estamos imaginando que aproximadamente um terço dessas viagens não retornarão, pelo menos não no horizonte visível de um, dois ou três anos, em função da migração para tecnologias digitais de reunião e videoconferências, ou ainda uma adoção de uma política mais restritiva por algum tempo de viagens, uma vez que essas premissas que eu acabei de falar são móveis, porque não há uma segurança absoluta de como a pandemia e o vírus em si vão se desenvolver, se temos risco de outras ondas ou se a velocidade de vacinação será suficiente para mais cedo eliminar o processo de transmissão do vírus e assim acabar com a pandemia, o que seria um fator habilitador da retomada das viagens corporativas em uma velocidade mais acelerada.

Mas estimamos, então, que aproximadamente um terço desse grupo levará algum tempo para voltar a voar e, eventualmente, a maior parte desse um terço talvez não volte. Então, seria razoável supor que, falando no número de pessoas transportadas, algo em torno de 20% das



viagens corporativas não retornarão à frequência que tínhamos no pré-COVID. Nós trabalhamos com essa premissa.

Um outro terço praticamente não deixou de voar ao longo da pandemia como um todo. São os profissionais de saúde, os agentes de segurança pública e os profissionais do setor de infraestrutura.

E temos, sim, um terço remanescente, que são profissionais que estão hoje, por algum motivo, impedidos de fazer a sua viagem, normalmente associados evidentemente às condições de saúde ou sanitárias, que vão desde a orientação de empresas multinacionais para ninguém voar neste momento, enquanto a pandemia está presente, ou até mesmo pelo fato de o motivo da viagem ser impedido porque o destino está entre as localidades em *lockdown* ou ainda com forte restrição de mobilidade.

O fator-chave para um grande ganho no mercado corporativo e uma retomada mais acelerada é, sem dúvida nenhuma, o fim da pandemia. Não o fim da COVID. A COVID, possivelmente, como a H1N1 e outros vírus, ficará por anos. Mas o fim da pandemia – que nós, aqui na GOL, julgamos razoável estimar para a virada do 3T21 para o 4T21 – deverá ser o principal habilitador da retomada da demanda corporativa.

**Patricia Xavier:**

Obrigada.

**Cristian Favaro, Valor Econômico:**

Boa tarde. Obrigado por escolherem minha pergunta. Tenho uma dúvida bem pontual, Kakinoff, de uma coisa que você falou, que talvez eu não tenha entendido, de uma recuperação no 4T dos níveis pré-pandemia. Basicamente, é isso que você está dizendo, que tem essa chance de chegar a isso?

Só uma coisa pontual: tem alguma coisa que ainda está colocando em risco essa visão de vocês? Vocês têm falado que as suas projeções são conversadoras. Acredito que vocês consideram essa também conservadora diante desse otimismo com a vacina.

E uma dúvida é com relação ao *waiver* dos *slots*. No último *call*, vocês chegaram a falar de conversas com a ANAC para postergar, porque parece que vai até outubro esse *waiver*. Queria saber se essas conversas avançaram e se vocês acreditam que, de fato, vão conseguir mais prazo. Basicamente, é isso. Obrigado.

**Paulo Kakinoff:**

Cristian, vou responder de trás para frente. Essas conversas com a ANAC estão em andamento. A questão da flexibilização do *waiver* dos *slots*, a nosso ver, mais do que se justifica no setor como um todo, porque, como estamos indicando, é uma curva de crescimento ainda muito volátil, considerando que estamos adotando premissas de longo prazo – nesse mundo atual, semana que vem é longo prazo – e que temos visto, desde o início dessa pandemia, que as variáveis têm realmente se modificado em uma velocidade elevada e também em um espectro grande.

Então, todo mundo tem hoje, no setor, uma clara consciência da dificuldade que se tem para fazer uma previsão de longo prazo. Não há um domínio ainda sobre essas projeções de desenvolvimento da pandemia.

E o mais importante: as vendas acontecem com uma antecedência muito grande, especialmente quando falamos de vendas para a finalidade de viagens a lazer, que é o que tem sustentado a

demanda desde que a pandemia começou. Lazer é um termo muito genérico para todas as viagens que não são por um motivo profissional, indo desde visitar um parente que está enfermo, precisando de alguma necessidade, até um tratamento médico. Então, leia-se tudo aquilo que não é uma viagem por motivos profissionais.

Essas viagens normalmente são programadas com muita antecedência, o que nos força a ter, também com antecedência, um planejamento de malha. Neste momento de alta volatilidade, toda a flexibilidade que puder ser concedida faz muita diferença, não só na performance operacional, mas também na performance econômica das companhias aéreas que, como todo mundo sabe, têm sido severamente afetadas por uma queda brusca na demanda.

Então, as conversas estão evoluindo muito positivamente nessa direção e a expectativa é, sim, que haja a manutenção da flexibilização, porque isso seria absolutamente razoável e racional para ser adotado como premissa.

Outro ponto em relação ao que tínhamos falado sobre curva conservadora, isso foi mencionado no *call* em inglês e também aqui no *call* em português quando falamos, especificamente, sobre o *guidance* colocado para o 2T21. A Companhia tem feito desde sempre, mas acabou reforçando quando a pandemia se iniciou, uma postura sempre de realista para conservadora em todas as projeções que nós fazemos.

Foram raríssimos os casos ao longo desses anos – posso falar pelo menos dos nove que eu tenho como executivo, junto com os demais colegas da Companhia, protagonizado essas informações dadas para o mercado – em que tivemos o nosso *guidance* frustrado. E todas essas poucas situações, se me recordo, duas ou três, foram por fatores externos: desvalorização cambial e o próprio início da pandemia. E isso corrobora uma postura da Companhia de sempre *under promise e over deliver*. É assim que procuramos fazer.

No 2T, não é diferente. Ficamos mais conservadores ainda nessas projeções de *guidance*. Porém, evidentemente, esse conservadorismo contrasta com o que temos visto nessas últimas semanas de crescimento na demanda por bilhete. Como o crescimento na demanda por bilhete acontece olhando toda essa disponibilidade dos próximos 330 dias, ele acaba ocorrendo de uma maneira mais acelerada do que o crescimento do tráfego, que está acontecendo agora, porque as vendas se diluem em um espaço maior.

Mas em ambos os casos, temos notado um crescimento. O tráfego tem crescido, em média, 4% por semana nas últimas duas semanas e meia, e a curva de vendas de bilhetes, que chamamos de *bookings*, tem crescido uma média de 10%, indicando que essa projeção para o 2T, de fato, está conservadora. Em que dimensão conservadora, não conseguimos especificar agora.

Finalmente, sobre o último ponto, falando do 4T comparado aos números pré-COVID, temos aqui duas ressalvas. Sempre estamos falando, nesse caso, especificamente do mês de dezembro, a exemplo do que foi no ano passado, e não na média do 4T, porque há uma aceleração gradual. Foi o que vimos no ano passado. Em dezembro, tivemos uma demanda que foi 80% do que era o nível pré-COVID no mercado doméstico.

Se essas premissas que estão sendo adotadas se concretizarem, especialmente a de vacinação, como eu falei, tudo indica realmente que teremos um dezembro e um janeiro, a temporada de verão no Brasil, com uma demanda para o mercado doméstico idêntica aos patamares pré-COVID, ou eventualmente até superior, dada a latência que existe nessa demanda.

Acredito que você vá concordar que todo mundo quer viajar e todas as pessoas estão impedidas neste momento. Então, tem uma demanda reprimida e, novamente, ao se desenvolver o plano de vacinação conforme as premissas que estamos utilizando, essa demanda reprimida deverá

trazer um verão muito similar no que diz respeito ao tráfego aéreo doméstico ao que tínhamos no pré-COVID ou superior.

O que estamos excluindo dessa base, e pode reparar que isso eu faço, é o mercado internacional. Nesse caso, estamos muito mais conservadores e acreditamos que realmente será um período de anos até que se retome os patamares pré-COVID.

**Cristian Favaro:**

Perfeito. Ficou muito claro. Obrigado.

**Operadora:**

Com licença! Isso conclui a sessão de perguntas e respostas de hoje. Gostaria de convidar o Sr. Kakinoff para prosseguir com suas observações finais. Por favor, senhor, fique à vontade.

**Paulo Kakinoff:**

Eu só gostaria de agradecer a atenção de todos e desejar uma ótima tarde e um bom final dessa semana. Abraço.

**Operadora:**

Isso conclui a teleconferência de hoje da Companhia Aérea GOL. Muito obrigada pela participação de todos e tenham um bom dia.

“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”