

Paula Kovarsky, Banco Itaú:

Bom dia a todos. Eu queria fazer uma pergunta, talvez duas. Primeiro ponto: você mencionou, Constantino, quando você falava de *yield*, que em janeiro, até o mês de fevereiro já tinha uma recuperação importante, na casa dos 4%. No mesmo período do ano, de acordo com os dados da ANAC, a GTA perdeu 2% de *market share* e a VRG ganhou aproximadamente 1%. Esse aumento de *yield* é só efeito da entrada de mais VRG no *mix* ou a gente pode entender isso como um pouco menos de agressividade da GTA no *low fare*? Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta: eu queria saber se vocês poderiam dar alguma perspectiva de redução de CASK advinda da incorporação da estratégia de baixos custos da GOL na administração da VRG e também se tem já alguma perspectiva de assinatura de algum contrato de *cold share* para VRG; e por último se vocês poderiam comentar como a empresa vê a potencial entrada de outra *low cost* no mercado brasileiro.

Constantino de Oliveira Júnior:

Com relação a *yield* de janeiro, e aí é o Carnaval, início de fevereiro, eu acho que o aumento de 4% é uma recuperação, eu diria, dos *yields*, reflexo de um retorno à normalidade no sistema. Nós conseguimos manter a qualidade da nossa operação em um nível bastante bom durante essa última temporada e também conseguimos recuperar em parte os nossos *yields*. É muito mais um efeito dessa normalização do que qualquer outra coisa.

Quanto à questão do *market share*, apesar de a GOL ter mantido o *market share*, ou crescido muito pouco, a indústria cresceu em relação ao ano passado e nós, nesse tempo, acompanhamos o crescimento da indústria. Não dá para dizer que a GOL sofreu ou que abandonou o seu conceito de baixo custo, nós continuamos estimulando o mercado através de tarifas baixas, de promoções, mas naturalmente que buscamos, na medida do possível, preservar os *yields* que nos permitam atingir uma boa rentabilidade e manter o nosso negócio no melhor custo possível.

Com relação à questão do CASK, a incorporação, ou seja, as possíveis sinergias da incorporação da VRG às nossas operações começam a acontecer exatamente na medida em que estamos incorporando novas aeronaves, sistemas de reserva, sistemas de controle também estão sendo introduzidos à VRG e os resultados dessas sinergias, a nossa expectativa é que eles comecem a aparecer ainda no 2T08, permitindo com que a empresa tenha, além de custo baixo, uma receita saudável que permita à Companhia - estou falando no caso da Varig, da VRG - atingir o seu *breakeven* no 3T08, quando provavelmente todos esses possíveis ganhos de sinergia já teriam se concretizado, ou em grande parte já teriam se concretizado, além de atingirmos um ponto ideal de receita principalmente no longo curso, onde os acordos de *cold share* já estarão implementados.

Essa é a nossa expectativa, e assim nós vamos conseguir extrair todos os benefícios dessa sinergia e da aquisição da VRG.

Richard Lark:

Mas em termos do modelo, as duas empresas têm estruturas de custo diferentes, que é mais ou menos 20% em termos de CASK sem combustível de GTA e VRG, tem uma diferença para mais na VRG de mais ou menos 20%, e quando você olha no consolidado,

essa diferença é mais ou menos 16% por causa do menor consumo de combustível por ASK das aeronaves de longo percurso.

Constantino de Oliveira Júnior:

E por último, com relação à possibilidade de que uma nova empresa de baixo custo, nós vivemos em um mercado aberto e prontos, preparados para concorrer. Naturalmente que com a aquisição da VRG nós ficamos muito bem-posicionados nos principais mercados brasileiros, principalmente nos mercados que têm um grande volume de passageiros a negócios, na região Sudeste, Brasília, e região Sul, além de algumas capitais do Nordeste, o que nos dá uma condição bastante forte para poder concorrer nestes principais mercados, nos permite uma presença bastante forte nestes principais mercados.

Nós temos que estar atentos sempre a um possível novo entrante, a mais concorrência, e eu entendo inclusive que o nosso ambiente, o ambiente concorrencial no Brasil é bastante acirrado, existe a competição independentemente da chegada de um novo *player* no mercado.

Temos empresas que continuam concorrendo, crescendo, buscando a sua participação no mercado e isso tem sido uma rotina para nós, ou seja, é um assunto recorrente desde o início das operações da GOL, inclusive marcou o novo período de competição na indústria. Nós temos tido novos entrantes, concorrentes, alguns inclusive com aporte de capital de grandes investidores, mas que tiveram suas dificuldades. Enfim, nós temos que estar preparados para concorrer em qualquer época e com qualquer que seja o novo entrante.

Paula Kovarsky:

OK. Obrigada.

Caio Dias, Banco Santander:

Bom dia. Minha pergunta é em relação ao CASK. O CASK acabou vindo um pouco mais alto do que vocês tinham anunciado no *guidance*. É uma pergunta específica, então: no *guidance* dizia que era um CASK sem despesas não-recorrentes e de reestruturação. Eu queria entender melhor qual é esse montante total de despesas não-recorrentes de reestruturação que não estava sendo considerado no *guidance*, que resultou nesse CASK mais alto.

E minha segunda pergunta, fazendo um gancho com a primeira que vocês responderam, a respeito do retorno da normalidade ao sistema, em janeiro a gente viu um crescimento do mercado doméstico um pouco fraco, 6,7%. Já era esperado esse nível de crescimento, vocês esperam uma aceleração no crescimento da demanda, qual é a sua perspectiva de mais curto prazo?

Richard Lark:

(7:53)??? fazer um cálculo de tirar os efeitos não-recorrentes próximo ao rendimento do CASK, aproximadamente R\$50 milhões, mas dentro das receitas tem aproximadamente R\$3 milhões de itens que afetam a receita.

Porque as despesas relacionadas com acomodação de passageiros, relacionadas com atraso na entrega de 767 afetam a receita, não entram no CASK, elas afetam a receita. E também os ajustes que foram feitos em US GAAP na contabilidade, nas estimativas relacionadas com o programa de milhagem afetaram a receita do quarto trimestre em aproximadamente R\$15 milhões.

Então tem mais ou menos R\$50 milhões relacionados com a modernização de frota e outros custos relacionados com a reestruturação de VRG no lado do CASK, e tem outros R\$30 milhões no lado da receita relacionada com VRG também, então a soma dá mais ou menos R\$80 milhões.

Caio Dias:

OK. E em relação ao crescimento do 1T, que vocês afirmaram que boa parte da recuperação do *yield* que está sendo observada é decorrente de um retorno do setor à normalidade. A gente viu um crescimento um pouco fraco em janeiro em termos de demanda, 6,7% de RPK ano contra ano. Já era esperado, há uma expectativa de aceleração desse crescimento já no curto prazo, para dois dígitos novamente?

Constantino de Oliveira Júnior:

Nós esperávamos um crescimento um pouco maior do que o apresentado. Quanto ao retorno à normalidade, é importante a gente entender que a percepção do cliente e da demanda acontece ao longo do tempo. Nós estamos conseguindo reconquistar a confiança dos clientes na indústria e principalmente nas nossas companhias, o que deve permitir a manutenção de *yields* saudáveis com um crescimento superior ao que foi apresentado em janeiro, ou seja, deve haver uma recuperação em crescimento nos próximos meses dada essa condição de normalidade.

Nós temos sim expectativa de um crescimento maior. Nossa expectativa é de fechar o ano com o crescimento da indústria em torno de 12%, o que é perfeitamente possível, percebendo que a indústria cresceu em 2007 3x o crescimento do PIB e nós temos a expectativa de um crescimento de PIB em torno de 4,5% a 5% para o ano de 2008.

E também se observarmos que o mercado continua pouco acessível, ou seja, nós temos um potencial de crescimento muito grande de pessoas que podem voar e que não consideram essa possibilidade hoje, ainda é um mercado pouco penetrado. Levando em consideração todo esse cenário, nós temos sim uma expectativa de melhor crescimento para os próximos meses ou para o resto deste ano.

Caio Dias:

OK. Muito obrigado.

Francine de Lourenço, Editora Abril:

Boa tarde. Eu gostaria de entender um pouco como vocês estão pensando um modelo para vôos internacionais. A gente vê que a GOL tem uma expertise grande nos vôos domésticos e agora com a compra da Varig está expandindo mais para a área internacional, no entanto teve uma redução de vôos há pouco tempo; recentemente vocês anunciaram a suspensão de linhas para Frankfurt, Londres e Roma. Então eu queria ver como vocês estão pensando esse modelo para vôos internacionais e se vocês têm intenção de retomar essas rotas que deixaram de ser operadas agora.

Constantino de Oliveira Júnior:

Obrigado pela pergunta. Com relação aos vôos internacionais, o nosso modelo de negócios continua focado no atendimento de duas classes: classe executiva e econômica; operando com aeronaves 767 de forma padronizada para alguns destinos selecionados. Continuamos acreditando nesse modelo e investindo nele.

Os destinos selecionados foram Madri e Paris, onde nós conseguimos o melhor aproveitamento da aeronave, do modelo 767. No caso, Madri é um vôo um pouco mais curto que o vôo de Frankfurt, o que nos permite auferir receita com cargas; e também nós temos nesses mercados, tanto de Paris quanto de Madri, acordos de distribuição de passageiros com companhias européias, companhias francesas e espanholas, que devem nos permitir uma melhor captação e distribuição de passageiros para esses destinos.

Através destes dois destinos, através destes acordos nós poderemos distribuir passageiros para toda a Europa, para a Ásia, África e também para o Oriente Médio, ou seja, essa concentração vai nos permitir ganhar em termos de produtividade, em termos de eficiência e também uma melhor distribuição dos nossos passageiros nos continentes que eu citei agora há pouco.

Esse é o modelo de negócios. Nós continuamos investindo, acreditamos nas perspectivas desses dois mercados na Europa, além da Cidade do México, onde nós iniciamos as operações em janeiro, estamos mantendo as operações regulares entre São Paulo e a Cidade do México, que também é um destino que é muito bem servido com esse tipo de aeronave, a gente consegue atender muito bem as necessidades dos passageiros; a performance dessa aeronave é adequada para esse destino. Levando isso tudo em consideração nós entendemos por bem concentrar os esforços nesses mercados.

Francine de Lourenço:

A idéia então seria vocês se concentrarem nesses mercados e reforçarem a quantidade de parcerias, para daí passar a atender a outros destinos dentro de Europa?

Constantino de Oliveira Júnior:

Perfeitamente. Nós já temos uma negociação bem adiantada em termos de *interline* com Air France na França e com Iberia e Air Europa na Espanha, e estamos em fase bem adiantada de *cold share* com a Air Europa, fase final de implantação do *cold share* com a Air Europa, além de discutir outras parcerias.

Francine de Lourenço:

E quais seriam os destinos que vocês passariam a abranger tendo estas parcerias?

Constantino de Oliveira Júnior:

Seriam todos os destinos atendidos por essas companhias. Air France é uma grande parceira, atende praticamente todos os grandes mercados no mundo; também a Iberia; e a Air Europa, que tem uma distribuição bem concentrada na Península Ibérica e alguns destinos na França, mas principalmente Espanha e Portugal, e também realiza vôos

diários entre Madri e Salvador e Madri e Rio de Janeiro, ou seja, nos permitiria uma oferta de serviço bem balanceada, além da distribuição.

Francine de Lourenço:

Vocês comentaram que têm interesse também de começar a voar para os Estados Unidos. Isso já está definido, já tem uma data para começar essa operação, tem alguma negociação em andamento, como está essa questão?

Constantino de Oliveira Júnior:

A nossa expectativa é de iniciar os vôos para Nova York no final deste ano, no mês de novembro. Deveremos receber aeronaves que nos permitirão a realização desses vôos entre os meses de setembro e outubro, e aí iniciaremos as operações de Nova York em novembro deste ano.

Francine de Lourenço:

OK. Obrigada.

Roberta Campassi, Valor Econômico:

Boa tarde. Eu queria perguntar especificamente sobre o crescimento da oferta separada entre GOL e Varig. A gente percebe que a GOL vai ter um crescimento bem menor que a Varig este ano, e eu queria entender qual é a lógica disso, se existe uma percepção de que para a GOL, por todas as rotas que já tem e tudo mais, esse crescimento está mais difícil e a Varig então é que pode gerar esse aumento de crescimento para vocês.

Constantino de Oliveira Júnior:

Você diz que o crescimento da GOL foi menor que crescimento da VRG?

Roberta Campassi:

Não, eu digo a previsão para 2008, o crescimento de oferta - de ASK - da GOL vai ser bem menor do que o da Varig. Eu queria entender qual a lógica disso, por que vocês estruturaram desse jeito esse crescimento de oferta?

Richard Lark:

São dois movimentos: primeiro, no mercado doméstico, 100% da frota de 737-300 da VRG - hoje a VRG tem 16 300 - serão trocados por aeronaves maiores, 700 e 800. Esse crescimento de capacidade do mercado doméstico é um pouco maior na VRG relativamente à GOL, à GTA, por causa desta troca de aeronaves, mas a maior parte do crescimento da VRG como empresa está vindo do crescimento nas aeronaves de longo percurso.

Nós começamos o ano com dez 767, enquanto começamos o 4T07 com cinco aeronaves 767 na frota. Você tem uma distorção também nessa comparação ano a ano, porque a VRG operou com três aeronaves 767 até setembro aproximadamente, então tem um crescimento muito grande no ano a ano por causa desse crescimento dos vôos de longo percurso. Mas do lado da GOL também estamos reduzindo um pouco o crescimento de

capacidade internacional, nos vôos na América do Sul na verdade vai ter um crescimento negativo, eu sei que estamos...

Roberta Campassi:

Por conta desses cancelamentos que aconteceram há pouco tempo, há uma semana?

Richard Lark:

Sim, mas não é só isso. Estamos redefinindo a malha, realocando aeronaves e também escoando sinergias entre as malhas das empresas em termos do produto. Nos vôos de médio percurso, de três horas e meia a cinco horas, o produto de duas classes da VRG é um pouco mais competitivo com os concorrentes. Nos vôos para Santiago, por exemplo.

Mas a gente vai continuar servindo nesses mercados com aeronaves da GOL através de conexões. Tem uma realocação da malha entre as empresas e também entre as aeronaves dedicadas aos mercados segmentados internacional e doméstico, e isso produz um efeito que no consolidado versus o 4T anualizado a nossa capacidade total vai crescer 18%, mas na VRG em si está crescendo um pouco acima de 70%, e na GOL, só 9%.

Roberta Campassi:

Sim. Mas dá para dizer qual será o crescimento no mercado doméstico da GOL e da VRG? Por que eu entendo que esses números de 9% e 64% são do sistema como um todo. Eu queria saber no mercado doméstico, qual será o crescimento de um e de outro?

Richard Lark:

Não estendi, Entrar na capacidade de GOL e VRG?

Roberta Campassi:

Isso, no doméstico.

Richard Lark:

É mais ou menos 18% para doméstico.

Roberta Campassi:

As duas juntas?

Constantino de Oliveira Júnior:

As duas juntas.

Roberta Campassi:

E separadas, vocês têm esses números?

Richard Lark:

Eu acho que por causa da maior troca de aeronaves na VRG, é um pouco mais na VRG e um pouco menos na GOL, desses 18%.

Roberta Campassi:

OK. Com a Varig especificamente, o que vocês devem lançar de rotas no mercado doméstico este ano, como vocês vão expandir a atuação dela no doméstico?

Constantino de Oliveira Júnior:

Com relação ao que, Roberta? Desculpe.

Roberta Campassi:

À VRG.

Constantino de Oliveira Júnior:

Quanto à VRG, no mercado doméstico nós redesenhamos a malha da companhia, mas não perdendo abertura de novas bases, e sim adequando as frequências e os horários para melhor atender o público que viaja a negócios, principalmente agora durante a baixa temporada.

Nós fizemos uma reestruturação da malha, que permita além da alimentação dos vôos internacionais, nós mantivemos a malha doméstica para alimentar esses vôos e também melhor atender o público de negócios, mas nós não consideramos a abertura de novas bases.

Roberta Campassi:

OK. E da GOL também deve ter alguma abertura de novas rotas, ou não? Por que eu tenho a impressão de que este ano vocês vão se concentrar mesmo nas rotas que já existem, ao invés de expandir tanto este número de rotas para outros destinos etc. Isso é uma verdade?

Constantino de Oliveira Júnior:

Nós constantemente avaliamos a possibilidade de abrir novos mercados, novas rotas, novos destinos. No momento eu não tenho condições de antecipar qual novo destino nós deveremos lançar em 2008, mas dado que o crescimento também da GOL vai acontecer muito em função da renovação da frota, trocamos aeronaves 300 por 800, e a adição líquida de apenas um narrow bar em toda a frota, talvez a gente consiga abrir uma ou outra nova base. Mas eu não diria que esse volume será alguma coisa expressiva, não deve passar de duas novas bases.

Roberta Campassi:

OK. Para finalizar, eu queria entender um pouco o plano de frota de vocês, porque na apresentação mesmo diz que em 2007 vocês deveriam acabar com 106 aeronaves, mas antes vocês tinham falado que no 4T vocês tinham 102 aeronaves. Eu queria saber se essa previsão de 106 aeronaves foi atingida ou não, e por quê, na verdade.

Richard Lark:

Fechamos o 4T com 110 aeronaves na frota e 106 operando. Tem algumas que chegaram bem no final do trimestre e tinha algumas em fase de devolução, 737-300, nós devolvemos três no 4T. Operando nós tínhamos 106, e a média operando foi 102. Recebemos 15 aeronaves novas no 4T, um crescimento grande, e devolvemos três.

Roberta Campassi:

OK. E aqueles 767 que estavam atrasados, todos já chegaram ou tem uma parte que ainda está para chegar?

Constantino de Oliveira Júnior:

Eles já chegaram. Chegaram agora no mês de janeiro, e nós estamos prevendo entre abril e maio substituir três das aeronaves que estão operando, são exatamente as três primeiras de quando assumimos a VRG. São aviões que já estão com seu contrato de *leasing* em fase final, e nós pretendemos então trazer aviões mais novos para agregar à frota. Seria uma renovação de parte da frota de 767.

A partir daí então nós teremos a frota padronizada para sua configuração de classe executiva e classe econômica, podendo oferecer um melhor serviço e auferir uma receita mais adequada aos nossos serviços.

Roberta Campassi:

OK. A última agora, sobre a retomada dos vôos de Frankfurt, Roma e Londres. Pelas regras da ANAC, a partir do momento que vocês cancelam esses vôos, suspendem, vocês têm mais seis meses para retomá-los. Se seis meses depois vocês ainda não tiverem todos os parceiros, todos os *cold shares*, os *interlines* feitos etc., vocês pretendem mesmo assim realizar de novo os vôos para não perder esses direitos? Qual é a estratégia que vocês têm?

Constantino de Oliveira Júnior:

Nós decidimos interromper a operação desses vôos, Roberta, e caso não ocorra nenhuma novidade nesses próximos seis meses, nós não temos intenção de retomá-los.

Roberta Campassi:

Quer dizer que vocês abririam mão dessas rotas?

Constantino de Oliveira Júnior:

Se não houver nenhuma novidade até lá, sim, abriremos mão das rotas.

Roberta Campassi:

OK. E por “novidades” a gente pode entender o que exatamente?

Constantino de Oliveira Júnior:

Aí fica complicado, mas em relação comercial, relações operacionais, aeronaves, possibilidade de acordos com companhias aéreas. Mas sem alguma novidade nós não temos interesse em manter essas rotas.

Roberta Campassi:

Está bom então. Obrigada.

Mariana Barbosa, Jornal Estado de São Paulo:

Boa tarde. Se não estou enganada, esse é o primeiro prejuízo operacional do Grupo, e o *breakeven* de VRG virá mais tarde que o previsto. Qual foi a grande surpresa ou dificuldade que não estava prevista na época da aquisição da VRG que está atrasando os resultados?

Constantino de Oliveira Júnior:

Tem alguns fatores ligados ao setor, à indústria. No mercado doméstico, nós assumimos a Varig em abril com as operações muito concentradas em Congonhas, operando 100% da sua frota doméstica com aeronaves 737-300.

Devido às ocorrências em Congonhas, à redução do volume de operações de Congonhas e restrições operacionais, o 737-300 passou a sofrer com essas restrições, ou seja, passou a ser aeronave restrita; e a perda de conexões no aeroporto de Congonhas especificamente também foi um fator importante para não permitir que a VRG ou a Varig atingissem os resultados esperados. Então esses fatores, ou seja, a concentração em Congonhas com uma aeronave que se tornou restrita gerou dificuldades.

Com relação a isso, durante o ano de 2007 nós contratamos novas aeronaves, temos perspectivas de renovar toda a frota da Varig durante o ano de 2008 com aeronaves de nova geração, 737-700 e 737-800, já o estamos fazendo, e também está previsto o retorno das conexões do aeroporto de Congonhas para o final do mês de março.

Além disso, nós redesenhamos toda a malha da Varig no mercado doméstico para melhor atender o público que viaja a negócios, adequando as frequências, balanceando os horários de vôo e também para alimentar os vôos de longo curso que nós estamos preservando, que seriam Cidade do México, Paris e Madri.

Do lado internacional nós já imaginávamos realmente um período de maturação dos vôos de longo curso e o desenvolvimento. Houve um pequeno atraso na chegada de alguns aviões 767, que prejudicaram a performance no 4T, gerando não só uma menor receita, como acabou também gerando custos de acomodação de passageiros em congêneres ou acomodações. E também existe a necessidade – isso já era previsto – de se desenvolver acordos comerciais com companhias parceiras para distribuição e captação dos passageiros com base nessas parcerias em que nós estamos trabalhando. Esses são os principais fatores que geraram esse resultado.

Mariana Barbosa:

Mas você acha que o internacional foi mais difícil que o esperado? A malha de longo curso é uma sombra do que a Varig já foi, a Varig tinha uma presença muito maior. Houve mais dificuldade? Os passageiros não voltaram, a marca Varig não era tão forte como esperado, ou foi a falta de avião mesmo?

Constantino de Oliveira Júnior:

Considerando que nós estamos transportando passageiros específicos entre os mercados que nós operamos, ou seja, Paris, Guarulhos, Frankfurt, todos eles, nós conseguimos atingir um volume de passageiros bastante razoável. Não dá para dizer que foi menos difícil.

É que sem dúvidas o mercado internacional se apresenta um mercado bem complexo e difícil, mas nós já esperávamos essa dificuldade. Agora nós confiamos nos acordos, como eu coloquei, operacionais e comerciais com essas companhias, e manter uma regularidade nesses vôos deve permitir um ganho da confiança dos clientes e aí fazer com que esses vôos voltem à normalidade.

A concentração de dois pontos na Europa deve ser favorável também. Nós iremos distribuir passageiros para toda a Ásia, Europa, África, Oriente Médio com base nesses dois mercados, Madri e Paris, o que deve favorecer a ocupação nesses trechos, entre Guarulhos e esses destinos.

Mariana Barbosa:

Mas é uma concorrência grande, não é? Já tem as internacionais, tem gente que já vai para Frankfurt, para Dubai, para de lá ir para a Ásia, quer dizer, é uma concorrência grande, não é?

Constantino de Oliveira Júnior:

Sem dúvidas. A concorrência é grande, não é fácil, mas eu entendo que a Varig está preparada para essa concorrência, é questão de adequar realmente, fazer as adequações necessárias, concluir os acordos e os ajustes para poder integrar os sistemas, e nós temos plenas condições de concorrer nesse mercado.

Até porque no lado oposto, você citou Dubai, Frankfurt etc., mas aqui na América do Sul nós temos uma distribuição muito forte, tanto no Brasil quanto para os principais destinos da América do Sul. Talvez seja a melhor malha de distribuição da América do Sul que é composta pelo nosso Grupo, pelas marcas Varig e GOL.

Então nós temos um atrativo muito grande para os nossos parceiros europeus, que seria usar essa nossa malha na América do Sul para distribuição e captação dos passageiros europeus, que têm por destino a Europa.

Mariana Barbosa:

OK. Obrigada.

Alexandre de Santi, Zero Hora:

Boa tarde. Eu queria saber como é que fica a questão de se há expansão ou não da Varig no mercado internacional. Porque até outubro do ano passado a expectativa era de continuar expandindo as operações por lá, principalmente em pontos onde a Varig já operava, e aí houve o problema nas aeronaves, que elas não chegaram, e vocês acabaram cancelando algumas rotas. Mas eu queria saber se há possibilidade de abrir outros destinos da Varig no exterior.

E para mim não ficou muito clara a questão da frota da Varig, que, pelo que eu entendi, vai ser totalmente renovada ao longo de 2008. Eu queria saber quantos aviões já chegaram até agora para a Varig desde abril, se você tiver esse número à mão, e com quantos deve terminar 2008, tentando entender quantos novos vai haver até o final de 2008 comparado com abril de 2007. Até quando deve ser totalmente renovada a frota, eu queria saber.

Constantino de Oliveira Júnior:

Com relação aos destinos internacionais, nós não temos expectativa de explorar novos destinos. Nosso objetivo hoje é consolidar os destinos que nós selecionamos para a Varig no ano de 2008, onde nós deveremos iniciar as operações para Nova York, como eu já tinha colocado, no final do ano, além dos destinos que nós já operamos e iremos manter, que são Paris, Madri e Cidade do México no longo curso, além dos mercados atendidos na América do Sul.

Alexandre de Santi:

A única expectativa de novo destino é Nova York no final do ano?

Constantino de Oliveira Júnior:

Nova York, em novembro de 2008.

Alexandre de Santi:

OK.

Constantino de Oliveira Júnior:

Com relação à renovação da frota da Varig, as aeronaves 737-300 serão todas trocadas por aviões de nova geração durante o ano de 2008. Boa parte dessa renovação já está em andamento, ou seja, já recebemos alguns 737-800 e também um 737-700, os quais nós já estamos utilizando, já estão efetivamente operando.

A nossa expectativa é de ter a frota 100% renovada até o mês de outubro de 2008, onde teremos condições de tirar proveito dos benefícios que essas novas aeronaves nos trarão.

Alexandre de Santi:

Em outubro vocês vão chegar então a quantas aeronaves, em 737 e 767?

Richard Lark:

Quando nós adquirimos a VRG ela tinha 16 737-300 e três 767. No final deste ano deve ficar com dez 767, comparado com três quando nós compramos a empresa, e 20 737, comparado com os 16 de quando compramos a empresa. A empresa já está operando com essa frota em termos de quantidade de aeronaves, em janeiro já está operando com essas 30 aeronaves.

E o que o Júnior falou, que dentro da composição da frota de 737 já estamos devolvendo 100% dos 300, que são as aeronaves antigas, do modelo clássico do 737. Elas vão ser compostas por NGs, nova geração, principalmente por 700.

Alexandre de Santi:

Então hoje já são 30, é isso? São seis 767 e eu não peguei exatamente o número dos 737.

Richard Lark:

São dez 767 e 20 737.

Alexandre de Santi:

OK. Então até outubro eles devem estar todos renovados, comparado com abril. E quanto ao prejuízo, não sei se necessariamente a palavra é prejuízo, mas quanto ao resultado da VRG até agora, é possível medir desde abril quanto foi investido pela GTA na operação, quanto foi gasto para mantê-la no ar?

Richard Lark:

Não entendi a pergunta, desculpe.

Alexandre de Santi:

É possível medir quanto a GTA gastou com a Varig até agora, entre abril e agora?

Richard Lark:

GTA não gastou nada com VRG.

Alexandre de Santi:

Eu digo o Grupo, a GOL como grupo. Quanto se gastou para manter, não sei se prejuízo seria a palavra certa, para manter a Varig operando nesse tempo todo, já que ela não atingiu o *breakeven*.

Richard Lark:

Entendi sua pergunta. Esses dados são bem possíveis, estão dentro de nossas demonstrações financeiras já divulgadas. Mas em termos de US GAAP, o prejuízo operacional da VRG nos cerca de nove meses desde que a gente comprou a empresa foi de mais ou menos R\$300 milhões, e em nível de prejuízo líquido, foi mais ou menos R\$160 milhões desde 9 de abril até agora.

Só no 4T o prejuízo da VRG foi quase R\$200 milhões. Só dentro do 4T, esse trimestre que divulgamos agora, enquanto o lucro operacional da GTA foi de R\$114 milhões.

Alexandre de Santi:

Está certo. Era isso que eu queria saber. Obrigado.

Beth Moreira, Agência Estado:

Bom dia. Primeiro eu queria só tirar uma dúvida em relação à nova rota de Nova York: ela deve ser operada com a Varig, não é? Não pela GOL, pela Varig.

Constantino de Oliveira Júnior:

Perfeitamente, pela Varig.

Beth Moreira:

OK. E eu queria saber qual é a projeção que vocês trabalham para o preço do petróleo até o final do ano, uma média que vocês estejam trabalhando: estabilidade, aumento, redução.

Richard Lark:

Nós estamos operando com US\$90 em média.

Beth Moreira:

US\$90. Isso é a média para o ano?

Richard Lark:

Sim.

Beth Moreira:

Uma outra coisa que eu queria perguntar é em relação a reajuste de tarifas. Isso já foi até tema de pesquisa da Fundação Getúlio Vargas, que o preço das passagens estaria até pressionando a inflação. No 4T os custos do Grupo subiram 6,4% e a tarifa cresceu 3,2%. Vocês estão programando aumentos de tarifa mais expressivos para os próximos meses?

Constantino de Oliveira Júnior:

Isso é um dos componentes da nossa receita, a ocupação é importante para nós também. O objetivo da GOL é popularizar o transporte aéreo no Brasil, na América do Sul e, com a expansão da Varig, em mercados internacionais. Eu estou dizendo isso pelo seguinte: nós estaremos sempre atentos em continuar estimulando e, através de uma operação otimizada e eficiente, oferecer tarifas que permitam esse estímulo.

Mas é importante observar que nós temos pressão de custos e também temos a necessidade de recuperar em grande parte a nossa receita para retornar os nossos

resultados a um nível satisfatório, que permita à empresa crescer e realizar os investimentos necessários para esse crescimento.

Então é importante colocar também que os *yields* apresentados por nós hoje são *yields* baixos, as tarifas médias são tão baixas quanto eram talvez em 2002 ou 2003, isso independente de inflação, e é o que tem estimulado o mercado a crescer como cresceu no ano passado, em alguns meses até 14%, 16%, e no ano todo o crescimento de dois dígitos, ou seja, o crescimento de quase 12% durante o ano, isso muito estimulado por tarifas baixas.

E a nossa expectativa, nossa missão aqui é de manter o mercado estimulado, de popularizar o transporte através de preços acessíveis.

Beth Moreira:

Certo. Uma última pergunta. Eu queria saber se vocês podem fazer algum comentário em relação à atuação da ANAC, principalmente no que diz respeito às novas regras para atrasos dos vôos. Qual é a avaliação que vocês fazem?

Constantino de Oliveira Júnior:

Eu acho que essas questões têm que ser discutidas com a própria ANAC. É difícil emitir uma opinião ou discutir isso aberto dessa maneira. Mas com relação à atuação da ANAC é importante observar que ela tem conseguido êxito no sentido de restabelecer a normalidade no setor.

Naturalmente que não isoladamente, mas em conjunto com as outras instituições e empresas, como INFRAERO, Comando da Aeronáutica, e nós temos percebido uma melhoria significativa nas operações das companhias permitindo a melhora na qualidade dos serviços, que é fundamental para reconquistar a confiança dos clientes e voltar a auferir receitas saudáveis, que nos permitam crescer com qualidade.

Beth Moreira:

Está OK. Obrigada.

Operadora:

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

Constantino de Oliveira Júnior:

Mais uma vez, muito obrigado pelo seu interesse na GOL. Continuamos comprometidos com nosso objetivo de simplificar o transporte aéreo, tornando-o mais conveniente e acessível a todos ao mesmo tempo em que geramos valor para nossos acionistas e colaboradores.

A GOL está popularizando o transporte aéreo no Brasil, na América do Sul e no mundo por meio da expansão de seus negócios, inovação em serviços de qualidade, eficiência operacional, gestão de custos e preços competitivos.

Na GOL, nosso slogan é: “Aqui, todo mundo pode voar”; e na Varig, “É mais que voar”.

Se tiver alguma outra pergunta, por favor, procurem o nosso departamento de Relações com Investidores. Vocês também podem visitar a seção de Relações com Investidores no nosso *website*, www.voegol.com.br/ri.

Muito obrigado, e tenham uma boa tarde.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T07 da GOL Linhas Aéreas Inteligentes está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ Data Products. Ao passo que é feito o possível para garantir a qualidade da transcrição, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Este documento não reflete nenhuma opinião de investimento. O conteúdo é de responsabilidade da empresa que realizou o evento que está transcrito neste documento. Por favor, consulte o website da respectiva companhia para mais informações sobre limites de responsabilidade."