

Operador:

Bom dia. Bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas para discussão dos resultados do 2T23.

Hoje pela manhã, a Companhia disponibilizou os seus resultados. Após a apresentação 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 Zoom e pode ser acessado no site da Companhia, em www.voegol.com.br/ri.

Informamos que todos os participantes estarão apenas assistindo ao evento durante a apresentação e, em seguida, os participantes poderão também enviar suas perguntas na plataforma, e as mesmas serão respondidas pela Administração durante esta teleconferência, ou pela equipe de Relações com Investidores da GOL após o término da teleconferência.

A partir de agora, os participantes já estão liberados para enviar suas perguntas por meio da plataforma Zoom. Vocês precisam apenas clicar no botão 'Q&A', localizado na barra inferior da tela, e digitar sua pergunta.

Antes de prosseguir, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da administração da Companhia, e as informações atuais disponíveis para a GOL. 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 expressos nas respectivas declarações prospectivas.

Passo agora a palavra para o Sr. Celso Ferrer. Por favor, Sr. Ferrer, pode iniciar.

Celso Ferrer:

Bom dia a todos. Agradecemos a disponibilidade de vocês em nosso *call* de resultados. Hoje pela manhã, publicamos nosso release de resultados do 2T23 e uma apresentação no site de Relações com Investidores da GOL. Então, faremos apenas alguns comentários, e já vamos direto às perguntas.

Graças ao grande trabalho do nosso Time de Águias, anunciamos recordes tanto de receita quanto de margem operacional, EBIT, para o 2T23, que, sazonalmente, é o mais fraco no calendário.

Também fomos reconhecidos como a Melhor Empresa Aérea da América do Sul com a conquista do Prêmio APEX Passenger Choice 2023, coroando todos os esforços dos melhores profissionais do setor.

Ainda, segundo os dados da Abracorp, a Associação das Agências de Turismo Corporativas, a GOL consolidou sua liderança no 1S como líder no mercado corporativo, demonstrando que os passageiros a negócios preferem voar conosco. Isso reflete a consistente recuperação

da nossa malha, atualmente mais sustentada pelo lazer, e uma retomada gradual da demanda corporativa, mais lenta do que o esperado quando iniciamos o ano, mas que tem trazido uma importante contribuição para a nossa disciplina de tarifas.

Nossa malha cresceu especialmente aqui em São Paulo, tanto no aeroporto de Congonhas, como no aeroporto de Guarulhos, conectando os maiores aeroportos do país nos voos de alta frequência, e também em uma estratégia de expansão regional com os nossos próprios Boeings 737, para destinos como Caldas Novas, Caxias do Sul, Juiz de Fora, Maringá, Presidente Prudente, Uberlândia, São José do Rio Preto e Ribeirão Preto.

Acreditamos que, com essa estrutura de custos, podemos oferecer melhores tarifas e realmente trazer o efeito GOL, que é estímulo de demanda para essas cidades que normalmente são atendidas por aviões regionais, e estamos trazendo, para o regional, uma nova plataforma de custos e mais acesso ao transporte aéreo.

No mercado internacional, a Companhia iniciou uma retomada forte agora da sua oferta, mais forte do que estávamos fazendo nos últimos trimestres, mostrando 73% de crescimento em relação ao 2T22, atingindo ainda 63% da capacidade que tínhamos em 2019, e focando em destinos de Guarulhos para América do Sul e de Brasília para a Flórida, Orlando e Miami.

Entre abril e junho, a GOL transportou 7 milhões de passageiros em mais de 54.000 decolagens. Isso representa um aumento de 20% em ambas as métricas em relação ao 2T22.

A nossa receita total por assento/quilômetro cresceu 12,2%, enquanto a receita de passageiros por assento/quilômetro, PRASK, expandiu 8,9%. O que isso demonstra? Demonstra um potencial que a Companhia vem explorando em suas iniciativas de diversificação de receitas.

O *yield* evoluiu 9,5% no período, o que demonstra que temos entregado eficiência no gerenciamento dinâmico das nossas tarifas, por meio também desse controle e gerenciamento de capacidade.

Mantivemos nossa abordagem disciplinada de custos para aumentar ainda mais a produtividade, conforme demonstrado em nossos melhores indicadores de eficiência e produtividade.

Incluindo os efeitos da frota de cargueiros, nosso custo unitário caiu 8% em relação ao mesmo trimestre do ano passado. O custo unitário, agora excluindo o combustível, manteve-se estável, uma queda pequena de 1,5% comparando na mesma base. Mantivemos o controle no custo unitário, mesmo com a diminuição de 5% da nossa etapa média, devido ao crescimento no número de pousos e com maior presença nas rotas curtas, e também nos mercados regionais.

A utilização da nossa frota operacional manteve-se em um nível mais elevado, com desempenho atingindo 11 horas diárias por avião, um aumento de 6% em relação ao 2T22, enquanto o consumo de combustível por hora de operação manteve-se em linha no comparativo com esse mesmo período.

Nossos negócios de fidelidade e carga têm melhorado sua performance a cada trimestre, contribuindo de forma importante para os resultados alcançados aqui neste trimestre. A

Smiles aumentou sua base de clientes em 8,3% e alcançou mais de R\$1,2 bilhão em faturamento, em mais um aumento sequencial trimestre versus trimestre.

A unidade de cargas, a nossa GOLLOG, registrou um crescimento ainda superior, mais do que dobrando sua receita trimestral, principalmente devido à contribuição das operações dedicadas junto ao Mercado Livre em aviões cargueiros.

E, neste trimestre, completamos quatro aeronaves cargueiras, de um total de seis para este ano, um potencial de incremento para até 12 aeronaves dedicadas à essa operação cargueira. Como resultado, nossas receitas de carga, fidelidade e outras receitas aumentaram mais de 72% em relação ao ano anterior, atingindo R\$425 milhões neste trimestre.

Continuamos priorizando a confiabilidade, a rentabilidade e o fortalecimento do nosso balanço. A demanda dos consumidores por viagens aéreas continua robusta, e estamos reiterando nossa perspectiva de 2023 para o lucro por ação de aproximadamente R\$0,30, e a relação dívida líquida/EBITDA de cerca de 6x.

Ainda que tenhamos reduzido as nossas projeções de crescimento de capacidade para o ano como um todo, a nossa oferta do 2S é maior, e acreditamos em uma demanda mais robusta. Esperamos intensificar as nossas métricas de eficiência e produtividade pela redução da quantidade de aeronaves em solo e maior utilização dos aviões que estão voando.

Esperamos, com nossa disciplina e baixo custo, e o comprometimento do nosso Time de Águias, entregar uma satisfação ainda maior para os nossos clientes, e fortalecermos ainda mais as vantagens competitivas da GOL no mercado.

Agora passo a palavra ao Mario, que apresentará alguns dos destaques adicionais.

Mario Liao:

Obrigado Celso. Boa tarde a todos. Eu reforço a mensagem do Celso de consistência nos resultados operacionais. Obtivemos neste trimestre um faturamento recorde, com margens acima de 20% do que foi registrado nos últimos trimestres.

Nossa estratégia tem sido sustentada por um compromisso com o desempenho financeiro e o foco na retomada do fluxo de caixa livre para as operações correntes, e vamos entregar isso por meio de gerenciamento da recuperação de oferta, com aumento simultâneo da lucratividade.

Nossas vendas neste trimestre atingiram mais de R\$5 bilhões, o maior patamar para o 2T da história da GOL, e 7,3% acima do 2T22, quando houve forte recuperação da demanda após um período prolongado de incertezas devido à pandemia.

Nossos *yield* e RASK, medidas de receita unitária, também bateram novos recordes no período, crescendo 9,5% e 12,2%, respectivamente, atingindo R\$0,47 e R\$0,40, respectivamente.

Com uma estratégia comercial integrada e comprovada, assim como os melhores profissionais do setor, temos oportunidades significativas pela frente. As margens operacionais EBIT e margem EBITDA atingiram 13% e 22,8%, respectivamente. Nosso

EBITDA do trimestre foi de R\$947 milhões, totalizando acumuladamente no 1S um total de R\$2,1 bilhões.

O custo unitário do combustível também reduziu aproximadamente 18%, impactado principalmente pela redução do preço do QAV no trimestre, com efeito combinado de um período com preços mais estáveis nos preços de barris de petróleo e apreciação da taxa de câmbio em BRL. Essa diminuição no custo de combustível foi fundamental para reduzir nosso custo unitário total em aproximadamente 8%.

Desde o início do ano, a GOL tem mantido seus custos unitários, excluindo combustível, controlados, em patamares similares aos níveis pré-pandemia. E com a retomada da produtividade em nossa frota, obteremos patamares ainda menores para o 2S23.

A geração de caixa operacional da Companhia foi, neste trimestre, aproximadamente de R\$700 milhões, e os investimentos de CAPEX totalizaram em torno de R\$300 milhões, principalmente decorrentes da retomada em investimentos com peças e manutenção de motores.

As atividades de fluxo financeiro, incluindo amortizações de dívida financeira e também pagamentos de dívidas de aeronaves, totalizaram aproximadamente R\$670 milhões no período.

Nossa alavancagem no trimestre foi de 6,7x quando consideramos a métrica de 7x o arrendamento, ou 5x considerando a norma do IFRS 16, uma redução de 1,1x em relação ao final do trimestre anterior, e 2,8x menor em relação ao final do ano passado. Ou seja, temos mostrado que a Companhia tem constantemente reduzido sua alavancagem, muito pelo efeito do aumento no EBITDA dos últimos 12 meses.

Excluindo os efeitos do *senior secured notes* de 2028, emitido no final do trimestre passado, este número passaria a ser de 3,5x de alavancagem.

Atualizamos também neste trimestre nossas projeções financeiras, com destaque principalmente para o aumento da margem EBITDA, passando de 24% para 25%. Seguimos focados em equilibrar nossa estrutura de capital, trazendo consecutivas reduções na nossa alavancagem e, portanto, uma contínua melhora na percepção de risco da Companhia.

Celso, retorno a palavra para você.

Celso Ferrer:

Nossos resultados positivos no 1S, aliados à maior estabilidade no ambiente econômico, nos posicionam para manter o ritmo de entrega de resultados consistentes durante este 2S. Continuaremos focados em iniciativas que nos tragam maior diversificação das fontes de receita e, principalmente, naquelas que possibilitem ganhos de produtividade e eficiência.

Continuamos a operar sobre a base sólida que estabelecemos nos últimos anos, e seguimos focados em entregar confiabilidade, lucratividade e responsabilidade no fortalecimento do nosso balanço.

Ao longo da recuperação, fizemos mudanças estruturais para aprimorar as experiências de viagens dos nossos clientes e posicionar a GOL melhor e para mais sucesso. Não

poderíamos fazer isso sem o trabalho árduo da nossa Equipe de Águias, responsável pelos momentos, de verdade, diários com os nossos clientes. Estou incrivelmente orgulhoso do papel que eles representam na reconstrução da nossa Empresa e melhor desempenho na região.

Operador, você pode iniciar a sessão de perguntas e respostas.

Victor Mizusaki, Bradesco:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira, Celso, você mencionou essa questão da operação de carga, com possível expansão de frota de cargueiro ano que vem. Minha primeira pergunta é se você já tem algum contrato com o cliente final para fazer esse planejamento de expansão de frota em 2024.

E a segunda pergunta, para o Mario, você comentou um pouco na questão do *convertible* 2028 com a ABRA. A minha dúvida é só para ver se conseguimos deixar um pouco mais claro o preço de referência, para aí sim utilizarmos esse prêmio, que pode variar de 15% a 35%. Se faz sentido usar, de repente, a data de aprovação dessa conversão para o *convertible*, acho que do dia 22 de março, quando foi aprovado pelo Conselho de Administração, ou acho que dia 18 de abril, que foi a aprovação na AGE. Obrigado.

Celso Ferrer:

Bom dia, Victor. Vou endereçar a sua primeira pergunta. E obrigado pelas perguntas. Primeiro, te falar que estamos super satisfeitos com o crescimento da GOLLOG. Tem o crescimento da frota dedicada a cargueiro, que está em quatro aviões agora, chegando a seis aí nos próximos meses, mas tem também o próprio trabalho da GOLLOG usando os *bellies*, a capacidade de carga dos aviões de passageiro também, e que também está em franca expansão e, de alguma maneira, cria sinergia com essa operação dos aviões cargueiros.

O contrato que temos com o cliente exclusivo, que é com o Mercado Livre, das aeronaves cargueiras, ele é um contrato de seis firmas, com seis opções. E hoje, trabalhamos justamente nas firmas e, no momento certo, obviamente isso fica o tempo todo em negociação, a partir do momento em que formos ativando essas opções, vamos trazer aqui para o mercado, com toda a transparência, para expandir.

A operação está boa, o resultado está vindo, e tenho certeza de que está muito relacionado à própria atividade econômica. Tanto nosso negócio aqui da aviação quanto o varejo estão ligados à atividade econômica, e tenho certeza de que vamos crescer de acordo com o ritmo da atividade econômica, esperando um 2S melhor, que nos incentive a colocar mais aviões desse porte a partir do começo do ano que vem.

Vou passar agora para o Mario, para a sua segunda pergunta.

Mario Liao:

Victor, eu não sei se eu entendi exatamente a sua pergunta, mas o Fato Relevante que deu ciência ao mercado sobre a conversão do SSN no ESSN, e também a conclusão do financiamento do *senior secured notes* 2028 foi o Fato Relevante do dia 2 de março. Essa seria, basicamente, a data que traria já ciência ao mercado sobre essa conversão.

Porém, o prêmio de conversão, quando for determinado, será ser sobre um preço de exercício, que só vai ser estabelecido no momento em que for decidida a conversão efetiva. Então, se fosse hoje, seria um preço; se for daqui a um mês, outro preço. Então, o prêmio de conversão vai ser sobre a determinação deste preço. Não sei se era essa a sua dúvida.

Victor Mizusaki:

Sim. É mais esse ponto de quando seria essa data para determinação do preço. Como vocês mencionaram, a discussão do prêmio tem algumas cláusulas, mas qual seria a data para que deveríamos usar para definir esse preço?

Mario Liao:

Não temos ainda uma definição de data. Temos trabalhado para fazer essa mudança do SSN para o ESSN. Eu havia comentado, inclusive, no *call* em inglês, a base, o fundamento era para que, logo de largada, lá em março, já pudéssemos fazer um ESSN. Essa era a base. O motivo pelo qual isso não foi feito logo de largada é porque tem um pouco mais de complexidade do que fazer simplesmente um SSN, onde você emite a dívida naquele momento e você já disponibiliza o caixa para a GOL da parcela relativa dos US\$450 milhões, junto com o fechamento de todos os pontos de governança societária do lado da ABRA.

Caso fossemos fazer já um lançamento em ESSN naquele momento, no começo de março, seria pelos termos da data do Fato Relevante publicado, mas aí teria que, por questões mandatórias da legislação brasileira, entrar em um período de direito de preferência com os investidores, estendendo os mesmos preços e direitos de conversão e compra de um bônus de subscrição nos mesmos termos do controlador.

Então, foi optado naquele momento fazer essa primeira emissão em SSN, e depois entrar nessa segunda etapa do ESSN. Temos trabalhado para isso. Existem alguns pontos operacionais precisam ser resolvidos para que isso aconteça e, quando tudo desses pontos operacionais estiver resolvido, a Companhia vai divulgar ao mercado prontamente.

Victor Mizusaki:

Obrigado.

Lucas Barbosa, Santander:

Obrigado. Bom dia. Parabéns pelos resultados. Uma dúvida do meu lado, em relação ao novo guidance de vocês, a projeção de crescimento de capacidade, que é um pouco menor do que o guidance anterior. Vocês poderiam dar um pouco de cor de qual é a cabeça de vocês para ter esse crescimento menor? Seria por conta da indústria mesmo, vocês focando mais em rentabilidade versus crescimento de capacidade? Talvez seria essa a cabeça. Então, se puderem explicar um pouco o porquê do crescimento de capacidade menor.

E se eu puder ainda engancher uma segunda pergunta, em relação à competição, como vocês estão vendo o cenário competitivo? Dado que vimos o câmbio BRL ficando mais forte, o preço de petróleo mais baixo, vocês estão vendo adição de capacidade da competição ou não, estão vendo um cenário saudável, todo mundo segurando o aumento de capacidade aqui no setor e focando muito mais em rentabilidade? Essa é a pergunta. Muito obrigado.

Celso Ferrer:

Lucas, bom dia. Obrigado pela pergunta. Eu vou começar falando em relação ao guidance do crescimento. O ponto aqui é que estamos o tempo todo, desde esse período que estamos chamando de período de recuperação, preservando a nossa capacidade em termos de investimento e caixa.

Então, para cada avião que colocamos em serviço, seja um avião novo que está chegando da fábrica, seja um avião que ficou parado durante esse período e está retornando ao serviço, é como se ele fosse uma empresa em si. Ele tem que gerar uma contribuição positiva para o nosso resultado, e isso é a lógica que temos implementado, e que tem nos trazido até aqui.

A GOL passou por todo esse período com muito apoio de todos os stakeholders, mas basicamente sem nenhuma reestruturação. E agora, o sucesso de tudo isso foi a nossa disciplina de conseguir colocar sempre esse incremento de capacidade de uma maneira positiva para a Companhia. Positiva como? Normalmente, o avião entra gerando mais resultado, porque traz também diluição de custo para todo o sistema.

E é isso que temos feito. Quando começamos este ano, tínhamos uma expectativa de recuperação mais rápida do que observamos, especialmente agora, no 2T. Começamos o ano com um 1T mais forte e imaginávamos o corporativo, quando você sai da alta temporada do 1T, normalmente o 2T e o 3T têm um papel muito importante dos passageiros de negócio. E maio e junho foram meses em que essa demanda veio de uma maneira muito mais tímida do que imaginávamos.

Agora, estamos assumindo que o ritmo desse segmento de negócios vai ser diferente. Ele é crescente. A boa notícia é que ele é crescente. Porém, o ritmo de crescimento é mais lento do que o que havíamos assumido e, portanto, isso nos traz cautela.

Tem outro fator, além do mercado, aqui do nosso lado, que é a cadeia de suprimentos como um todo. O *supply chain* tem muita restrição. Seja para manutenção da nossa operação, seja para trazer aviões de volta ao serviço, ou mesmo para novos aviões, todos eles têm algum impacto de cadeia de produção.

Então, trazer componentes para os *checks*, os *checks* de manutenção estão demorando mais do que antes, isso para toda a indústria; as entregas do MAX estão atrasadas, vamos receber agora em agosto um avião que era para termos recebido no 1T. Isso também, de alguma maneira, tem contribuído.

O que ajustamos foi exatamente para encontrar o ponto ótimo dessa visão de mercado, agora com um ritmo de crescimento diferente da demanda, e também essas questões que eu falei de gargalos que temos em toda a cadeia, nesse momento de retomada da aviação mundial. Então, esse é o ponto.

Sobre a sua segunda pergunta, em relação à competição, a competição, de uma maneira geral, é mais racional nesse pós-pandemia, de um ano para cá. E o que vemos, provavelmente a visão é de que essas variações que tivemos no combustível, e até no câmbio neste momento, ainda estão sujeitas a uma volatilidade muito grande. É difícil cravar. O combustível mesmo teve uma queda expressiva e, nas últimas semanas, temos visto que ele tem subido também muito rápido.

Então eu acho que o que a indústria amadureceu, nesse caso, é de não ir conforme as variações, e muito mais tendo uma visão de longo prazo, porque são contratos de longo prazo, as decisões são de longo prazo, para decidir a entrega de um avião demora mais de um ano, dois anos, e o que estamos olhando é uma indústria que precisa estar aí de uma maneira sustentável, com resultados sustentáveis por mais tempo.

Então, o ambiente está volátil, tanto de câmbio quanto de combustível, o que certamente vai fazer com que as companhias tenham uma postura de mais cautela em relação aos ajustes necessários de capacidade e tudo.

Em relação aos nossos competidores, um tem feito mais ajustes do que o outro, tanto quanto nós, tentando variar de acordo com a sazonalidade do ano, e um dos outros tem uma malha um pouco mais *flat*, que tem gerado um excesso de capacidade em algumas rotas. Mas, no geral, o comportamento é de racionalidade, com visão de médio e longo prazo sustentável para o setor.

Lucas Barbosa:

Muito claro, Celso. Muito obrigado, e parabéns de novo pelos resultados.

Christian Favaro, Valor:

Boa tarde. Parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas aqui do meu lado. Uma delas é uma dúvida que eu fiquei com relação a essa questão que o último analista perguntou, sobre esse plano de vocês de ajustar a oferta de voos, a oferta de assentos de acordo com a demanda que vemos hoje no mercado. No *call* em inglês, você estava falando, Celso, que as aeronaves hoje estão com uma frequência mais ou menos de 11 horas por dia, na média, de voos. Eu queira entender qual é o padrão, o que vocês pretendem atingir e quando isso deve ser atingido.

E outra dúvida que eu fiquei é com relação a uma retomada total em número de passageiros. Quando vocês esperam aí alcançar isso? Porque, enfim, com os dados que vimos nesse 2T, está a mais ou menos 15% ainda abaixo do que costumava ser no pré-pandemia. Vou fechar com essa, e depois eu volto com outra pergunta. Obrigado.

Celso Ferrer:

Bom dia, Christian. Obrigado pela pergunta. De novo, continua o crescimento. O 2S vai ser maior que o 1S. E quando eu falo que vai ser maior, tem duas alavancas de crescimento: uma é mais aeronaves voando, e necessariamente, no nosso caso, começamos a receber mais MAX, então o mix de frota vai voltando a ter um crescimento de MAX, e voar mais horas por dia.

No 2T, por exemplo, voamos 11 horas por dia com as aeronaves que estão em operação. O nosso normal para a GOL, no nosso modelo de negócios, frota única, alta utilização, e é daí que vem o baixo custo, é 12, que esperamos atingir. Por exemplo, agora em julho estamos voando mais que isso, porque é alta temporada. E, no 4T, esperamos estar com mais aviões e já voando em uma produtividade maior, no 4T23.

O que estamos ajustando aqui é o ritmo. Estamos abrindo bases. Eu falei agora, no começo do *call*, estamos indo para o regional, trazendo novos destinos operados pelos Boeings. Eu quero ressaltar que isso é diferente. Chegar às cidades em que estamos abrindo, trazendo o custo por assento que temos, conseguimos oferecer uma tarifa muito mais acessível, que tem muito a ver com o que queremos para o nosso negócio e tem a ver com o nosso propósito.

O que estamos ajustando é justamente o crescimento. Estamos com uma visão mais positiva do 2S do que do 1S em relação ao cenário político e econômico. Principalmente esses últimos 45 dias, o mercado como um todo tem visto mais estabilidade, pelo menos prevendo mais estabilidade, que é o sucesso para nós. Se tiver estabilidade de negócios, é onde a demanda corporativa começa a acelerar e conseguimos voltar.

O importante dizer é: nós temos capacidade de ajustar, tanto para cima quanto para baixo. Digo isso porque, hoje, temos tripulação, temos nosso pessoal, nosso time está aqui, está pronto, está todo mundo querendo voar mais, e estamos colocando o ritmo que nós falamos aqui, pés no chão, conservador, com cuidado, para termos certeza de que finalizamos essa fase de recuperação pós esse ciclo tão difícil que foi a pandemia.

Christian Favaro:

Mas, no caso, no 4T, quando você fala de uma retomada operacional, ela também está ligada com o número de passageiros, ou é mais uma questão de dados operacionais, de utilização de aeronave? Já devemos ter no 4T a GOL voltando a transportar mais do que transportava antes?

Celso Ferrer:

A base que usamos, Christian, acaba sendo 2019, que é o ano cheio, sem nenhuma interferência do que houve na pandemia. Estamos crescendo em relação ao ano passado, em todos os trimestres, em 2022.

Em relação a 2019, neste 2T ficamos próximos a 2019, com o Internacional ainda bem menor, mas alguns dias no doméstico já voamos igual a 2019. A nossa expectativa é de que esses números estejam em linha ou superiores a 2019 no final do ano, tanto no doméstico como no internacional. Há uma tendência para cima.

Christian Favaro:

Eu vou fazer minha última logo, então, e já aproveito e 'mato'. Uma dúvida que eu fiquei, Celso, é com relação aos dados que vimos da ANAC e do Consumidor.gov. A GOL teve um problema muito grande em 2021 com relação à mudança de sistema dela. Isso é uma coisa que fez os índices de avaliação da GOL em 2021 serem muito maiores do que LATAM e Azul somadas.

Vimos os dados mais recentes do 1T que mostraram a Empresa ainda com desafios, e algumas fontes estavam falando que essa mudança de sistema ela acabou tendo algumas fragilidades e que isso teria colaborado com esse resultado no 1T mais fraco. Eu queria entender um pouco como está isso. Tiveram algumas questões ainda de sistema? Vimos que no 2T a aérea melhorou. Essas questões foram sanadas? O que justifica esse 1T com indicadores bastante piores do que Azul e LATAM, e vocês terem aproximado agora no 2T? É isso. Obrigado.

Celso Ferrer:

Christian, acho que você citou é um dos principais motivos do que aconteceu justamente com esses indicadores. A GOL sempre teve bons indicadores, e sempre quer ter os melhores indicadores possíveis com os nossos clientes. Isso é a razão da nossa existência.

Então, o que o que aconteceu foi, durante esse período, onde tiveram muitas modificações de malha por conta de várias ondas da pandemia que sofremos e íamos nos ajustando, no meio desse vai e volta de voos e mudança de malha, houve a questão da migração do sistema. E isso afetou bastante. Fez com que perdêssemos, durante um período importante, algumas funcionalidades de autosserviço. Poder alterar, poder antecipar voo, tudo isso. Ficamos muito mais preocupados em garantir a base, garantir que ninguém perdesse o voo, que ninguém não fosse realocado de uma maneira adequada. Essa foi nossa prioridade.

Mas perdemos no que chamamos de auto serviço durante esse período. E o que vimos fazendo e retomando. Esses indicadores vão melhorar basicamente por dois motivos: um é a volta do auto serviço. Quando eu falo em auto serviço, é muita coisa que o próprio cliente consegue fazer; consegue alterar voo, consegue antecipar voo, não necessariamente precisa chegar à central de relacionamento ao cliente.

E o segundo é a estabilidade maior da malha. Isso também reduz muito o volume de clientes impactados por mudanças. Estamos tendo uma malha mais estável, e isso agora deve melhorar.

Eu tenho certeza de que estamos atingindo o que chamamos de normalidade agora, no 2T. Queremos melhorar, mas tenho certeza de que, daqui para frente, estaremos alinhados com a e com a indústria, do 2T em diante. E, na verdade, queremos melhorar isso. Muita coisa do que fizemos e dos investimentos que foram feitos, principalmente a partir do 2S22, essas coisas estão saindo agora. Novas funcionalidades, novo app, maior integração, isso tudo está vindo agora.

O nosso NPS já subiu bastante. Por exemplo, maio e junho foram meses de NPS mais altos da Companhia no histórico que medimos desde 2015, e isso vem de uma maneira para ficar. Eu tenho falado muito isso aqui internamente, a consistência nessa entrega.

Investimos muito, muitas ferramentas. A central, por exemplo, que tem muito a ver com o Consumidor.gov, é a central de relacionamento ao cliente. Investimos muito em tecnologia. Durante esse período, tivemos muitos vaivéns na questão de tempo de espera etc. Agora, no 2T, estabilizamos os tempos de espera, a quantidade de respostas, a taxa de abandono. Enfim, voltamos para o que chamamos de uma situação normalizada, e os clientes têm reconhecido isso. Em breve, acho que os indicadores vão poder demonstrar isso que eu estou falando aqui agora.

Christian Favaro:

Mas o 1T teve impacto ainda de tecnologia ou foi uma questão de muita mudança de malha?

Celso Ferrer:

Foi um pouco dos dois. Acho que ainda tinham algumas funcionalidades que não estavam presentes, e foi quando estávamos fazendo a grande transformação na central de relacionamento, que estabilizou agora.

Agora, daqui para frente, estamos dando um ultra foco nisso, para que essa pergunta seja a última relacionada a esse tema, e, daqui para frente, consigamos só melhorar os indicadores.

Christian Favaro:

Perfeito. Obrigado.

Mitchell Diniz, Infomoney:

Boa tarde. Parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas, também. A minha primeira é se essa revisão de guidance também contempla, de alguma forma, a possibilidade de repasse dessa queda no preço do combustível para a tarifa.

E a segunda pergunta é pelo fato de que os resultados de vocês, apresentados hoje de manhã, repercutiram de uma forma que as casas viram que tudo superou as expectativas. Mas, ainda assim, existe uma cautela e uma comparação muito forte de GOL e outros *players* aqui do Brasil com companhias aéreas da América Latina. Eu queria saber se vocês conseguiriam avaliar o porquê ainda dessa preferência, se tem alguma particularidade aqui do nosso mercado, algum desafio específico no nosso mercado que ainda faz com que muitas casas e grandes bancos prefiram estar posicionados em companhias aéreas de outros países da América Latina e não do Brasil. Seriam essas duas perguntas.

Celso Ferrer:

Mitchell, bom dia. Obrigado pelas perguntas. Elas estão bem relacionadas, as suas duas perguntas, porque a primeira tem muito a ver com essas duas variáveis, tanto combustível como USD.

Então, o combustível flutuou. Obviamente, ele baixou, mas ele continua sendo um dos combustíveis mais caros do mundo. O nível baixou, mas ele ainda é 49% mais alto do que o combustível a que uma Companhia aérea tem acesso, por exemplo, nos Estados Unidos, e é mais caro do que todos os outros países aqui da região.

Ainda na sua primeira pergunta, tem essa questão. O que eu vejo? As companhias estão olhando para essa questão ainda do combustível, que baixou e agora já subiu, você viu nos últimos dias, com muita cautela. O que aconteceu, óbvio, teve a guerra, o início da guerra no ano passado, no 2T, que fez aquele pico, e realmente aquilo tinha sido com poucos precedentes históricos, naquele nível de inclinação. Mas aquilo, para uma companhia é muito difícil.

Como é feita a venda de um voo? O voo está aberto 11 meses para frente. Então, hoje, estamos aqui em 27 de julho. Tem voos já de agosto do ano que vem sendo vendidos, e tem voos de setembro, tem voos de outubro. Esse voo tem que ter uma premissa de qual vai ser o custo de combustível que ele vai operar.

Então, se eu começo a vender achando que o combustível vai estar muito mais baixo, e aí ele não está, que foi o que aconteceu no ano passado, e você vendeu 50% do avião, os

outros 50%, ou você tem que cancelar aquele voo, porque ele não vai sair, ou, de alguma maneira, esses clientes que vêm depois acabam compensando os que já tinham comprado antes.

O que estamos tentando fazer aqui? Estamos tentando manter um modelo de precificação, onde continuamos com tarifas bem baixas, vocês devem estar acompanhando a quantidade de promoções que temos feito, muita publicidade dentro do que estamos fazendo, mas, ainda assim, com muita cautela nisso quando vai no gerenciamento voo a voo.

Temos expandido tarifas promocionais, e isso tem até sido refletido nos índices de inflação recentemente, mas fazemos isso com cautela, porque essa montanha russa mais o *delay*, tanto do combustível quanto do câmbio, precisa olhar para eles de uma maneira que eles podem ir e voltar muito rápido. O setor ainda é muito exposto a isso.

E isso é a resposta da segunda. A indústria, mas eu vou falar aqui em nome da GOL, nossa pauta tem sido exatamente essa, falando, “precisamos desonerar a indústria”. “Precisamos desonerar, ter um preço de combustível mais competitivo”. Estamos já em um ambiente de muita, de muita exposição ao câmbio.

Às vezes, países que estão com uma tarifa mais “dolarizada” tendem a ter mais estabilidade também do ponto de vista de receita. Vou dar o exemplo do México, por exemplo. As tarifas são muito mais próximas ao que seria dolarizado, mesmo no mercado doméstico, por conta da proximidade com os Estados Unidos. Eles têm menos exposição a essa questão cambial, como temos aqui.

Isso, eu acho que é o ponto que ainda, para o setor, é aquela coisa, “poxa, o USD baixou. Como é que ele vai ficar?”. Se começa a mostrar a consistência de que esse é um novo patamar de USD, tenho certeza de que isso traz muita segurança, tanto para nós quanto para os *stakeholders* ao redor, e que vamos continuar investindo.

Acho que eu resumiria exatamente por aí, que o nosso papel tem sido de crescimento cauteloso, justamente porque não podemos errar. Não pode colocar muita oferta, fazer toda promoção, sobe o combustível naquele mês, o USD dá um *spike*. E temos focado muito nisso, na segurança para o nosso cliente, para o nosso investidor.

Mitchell Diniz:

Perfeito. Obrigado.

Aline Luma, Debtwire:

Boa tarde. Primeiro, eu queria confirmar alguns valores em relação aos bonds de 2024. Foi falado no *call* em inglês, o *call* anterior, que o montante *outstanding* seria de US\$68 milhões, e teriam sido recomprados US\$25 milhões no 2T. Queria confirmar se era isso mesmo, porque eu tinha um valor aqui de US\$74,2 milhões. E saber qual é a expectativa. Enfim, se pode haver mais recompras pela frente. Essa seria a primeira pergunta.

Mario Liao:

Aline, o valor que havia até o final do 1T era em torno de US\$68 milhões. Ou seja, depois já da operação que foi feita no final do 1T, e neste trimestre foram recomprados mais US\$26 milhões, levando o saldo atual agora para um patamar de US\$42 milhões.

Aline Luma:

OK. E tem expectativa de mais recompras?

Mario Liao:

Não sabemos informar até o momento. Comentamos no *call* em inglês que agora o saldo está abaixo de 10% do valor inicial. Então, no momento é isso. Vamos avaliar. Como sempre comentamos, nossas iniciativas, tanto de *liability management* quanto para gerenciamento desses passivos, a Companhia está sempre atenta a isso, justamente para reduzir esse risco de vencimento, principalmente para as dívidas de mais curto prazo. Mas, no momento, não temos planos.

Aline Luma:

Certo. E minha segunda pergunta, também no tema de crédito, queria saber como a Companhia está vendo o mercado de crédito. Vocês comentaram da questão da Americanas, toda a turbulência que isso provocou no mercado de crédito, no acesso a linhas, e que poderiam ver alternativas, considerando também recebíveis. Queria saber como vocês estão vendo o mercado de crédito agora, se podem falar se há algumas negociações no momento, e que tipo de negociações? Com recebíveis ou outras, para acessar *debt capital market*?

Mario Liao:

De fato, o 1S foi muito impactado por esse aumento na percepção de risco, não propriamente do setor aéreo, mas acho que do mercado de crédito em geral. Foi um impacto significativo, que fez com que todos os provedores de crédito fizessem uma pausa, uma suspensão nas concessões de novos créditos para que pudesse ser revisado todo o perfil de risco da carteira desses credores.

Isso, obviamente, em meio a um 2T que, particularmente para o setor de aviação, representa uma baixa temporada, ou seja, tem um tráfego um pouco mais baixo, e normalmente isso acaba impactando também como conseguimos suprir recursos para poder fazer frente às obrigações deste trimestre, isso fez com que, do ponto de vista de atividades de crédito, praticamente não ocorressem novas operações.

O que a Companhia vem fazendo desde o início da pandemia até agora, de forma muito ativa, com a parceria de todos os nossos *stakeholders*, dos bancos, nossos credores, tem sido a discussão de rolagem das operações já existentes. Vocês podem ver nos nossos números que isso continuamente tem ocorrido.

Temos visto agora o início de uma melhora nesse ambiente de crédito. Então, conversas, discussões, revisões de crédito estão começando a ocorrer, ainda que, do ponto de vista efetivo, ainda não tenha havido de fato uma operação nova concluída, mas já temos começado a ter essas discussões de formas mais ativas, e também vinda dos próprios bancos credores, que têm nos procurado.

Acho que é uma combinação de alguns fatores. Eu acho que é um pouco dessa melhora, onde todo esse trabalho de revisão de perfil de crédito dos credores já foi feito, ou seja, é um evento que, na nossa visão, tem sido já superado, de forma simultânea aos resultados entregues pela Companhia, que mostram a sua consistência de margem.

Um dos assuntos que temos tratado e temos falado praticamente todo trimestre, além do nosso plano bem abrangente de *liability management*, de gestão de passivos, que envolveu primeiro endereçar os nossos vencimentos de bonds no mercado de capitais, que grande parte foi endereçada; também temos uma dívida no mercado local com as debêntures, que tem algumas garantias, principalmente recebíveis, que, em função do crescimento da receita da Companhia, existe hoje um excesso de recebíveis que podem ser liberados mediante essas negociações, e isso pode trazer novos ativos, que podem flexibilizar a Companhia a utilizar esses ativos para alguma nova captação no futuro.

Então, tem sido feitas discussões nesse sentido. Esses credores, os bancos parceiros têm sido bastante construtivos dentro dessa discussão, obviamente dentro das capacidades de cada um dos players. Então, esse é o principal ponto de discussão que estamos avaliando para o curto prazo.

Aline Luma:

Perfeito. Muito obrigada.

Operador:

Isso conclui a sessão de perguntas e respostas de hoje. Gostaria de convidar o Sr. Celso Ferrer para prosseguir com suas observações finais. Por favor, Sr. Celso, fique à vontade.

Celso Ferrer:

Obrigado a todos pela participação. Espero que tenham gostado do nosso webcast de hoje. Nossas equipes de Relações com Investidores e de Comunicação estão disponíveis para falar com vocês, conforme necessário.

Obrigado.

Operador:

Isso conclui a teleconferência de hoje da Companhia Aérea GOL. Muito obrigado pela participação de todos, e tenham uma excelente tarde.

"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"