



Resultados 2T25

Inteligência
faz a gente voar ✈️

GOL
Linhas Aéreas Inteligentes



Aviso Legal

Esta apresentação contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da GOL. Estas são apenas estimativas e projeções e, como tais, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da GOL. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de fatores externos, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela GOL e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

Os verbos “antecipar”, “acreditar”, “estimar”, “esperar”, “projetar”, “planejar”, “prever”, “visar” e outros verbos similares têm como objetivo identificar estas declarações prospectivas, que envolvem riscos e incertezas que poderiam gerar resultados reais que difiram materialmente daqueles projetados nesta apresentação e não garantem qualquer desempenho futuro da GOL. Os fatores que podem afetar o desempenho incluem, mas não estão limitados a: (i) desenvolvimentos macroeconômicos no Brasil e volatilidade nas taxas de câmbio, taxas de juros e outros indicadores econômicos; (ii) ambiente competitivo no mercado aéreo brasileiro e medidas governamentais que possam afetá-lo; (iii) volatilidade dos preços dos combustíveis; e (iv) riscos divulgados nos arquivos da GOL junto à US Securities and Exchange Commission, e à CVM – Comissão de Valores Mobiliários.

Todas as declarações prospectivas nesta apresentação têm como base as informações e dados disponíveis na data em que foram emitidas e a GOL não se compromete a atualizá-las com o surgimento de novas informações ou de acontecimentos futuros.

Medidas não-GAAP

Para ser consistente com a prática do setor, a GOL divulga as chamadas medidas financeiras não-GAAP, que não são reconhecidas de acordo com o IFRS ou o US GAAP, incluindo “dívida líquida”, “liquidez total” e “EBITDA”.

A administração da GOL acredita que a divulgação de medidas não-GAAP fornece informações úteis para investidores, analistas financeiros e o público em suas análises de desempenho operacional e em comparação desse desempenho operacional com desempenho operacional de outras empresas do mesmo setor e de outros setores.

No entanto, essas medidas não-GAAP não têm significados padronizados e podem não ser diretamente comparáveis às medidas de nome similar adotadas por outras empresas. Os potenciais investidores não devem confiar em informações não reconhecidas no IFRS como um substituto para as medidas do IFRS de lucro ou fluxo de caixa na tomada de uma decisão de investimento.

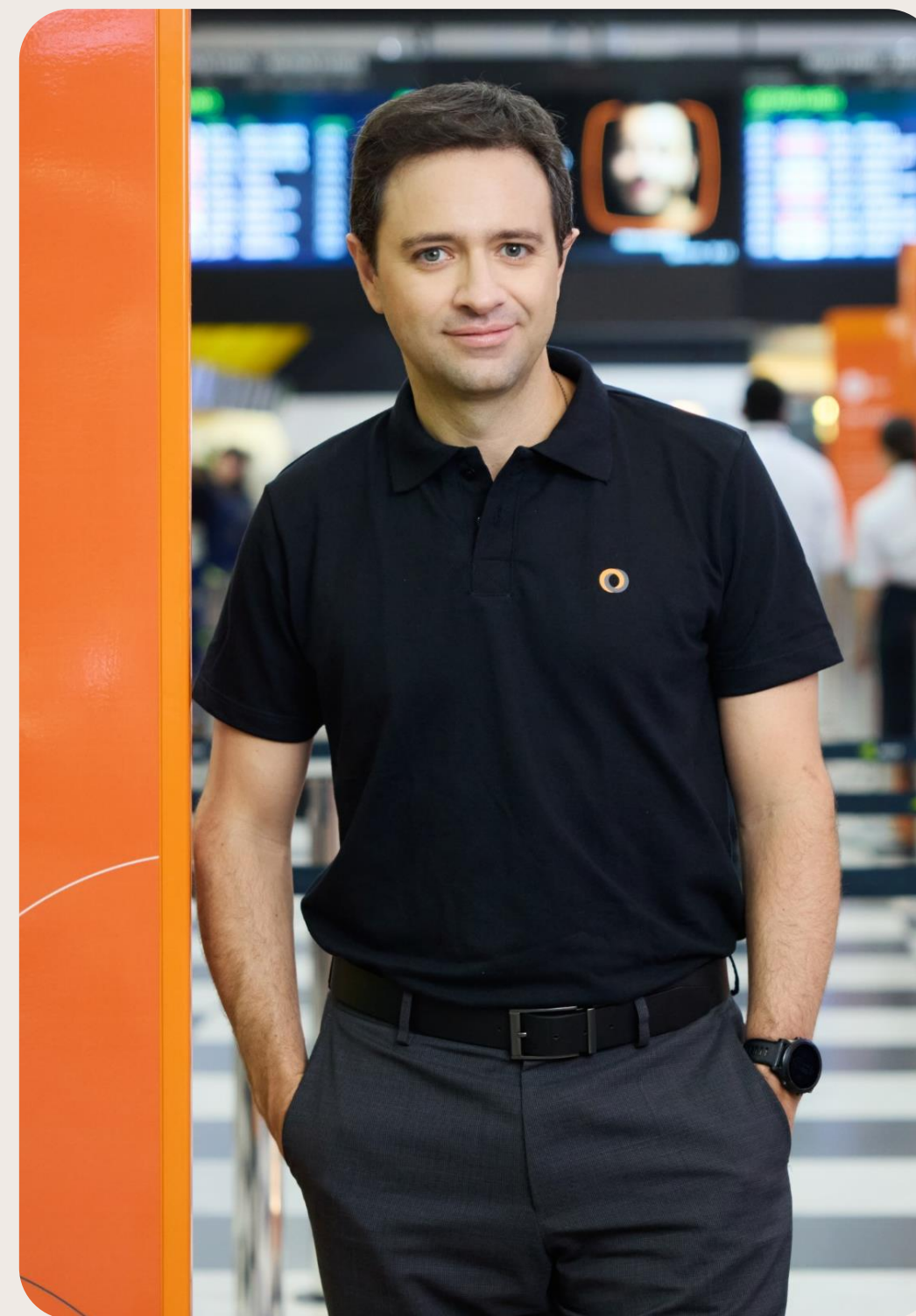
Mensagem da Administração



Adrian Neuhauser | CEO



Manuel Irarrazaval | CFO



Celso Ferrer | CEO



Julien Imbert | CFO





A GOL Pós-Chapter 11

Nova Trajetória Financeira Sustentável

Novo Financiamento
US\$1,9 bilhão

Aumento na Liquidez¹
R\$ 5,4bi
(R\$ 3,5bi de Caixa)
+R\$ 4,6bi vs 4T23

1S25 EBITDA Rec³
R\$ 2,7 bi
+R\$ 685M vs 1S24

Futuro Sustentável
3,7x
Alavancagem Líquida²
(-2.0x vs 1T25)

Destaques 2T25

Desempenho 2T25 vs 2T24



CAPACIDADE E FROTA

- **+20** Aeronaves Operacionais²
- **+19,2%** ASK Total
- **+62,1%** ASK Internacional
- **+13,3%** ASK Doméstico
- **+12** Aeronaves Recebidas (10 MAX)

RESULTADOS SUSTENTÁVEIS

- **+22,9%** Receita Líquida
- **+3,0%** RASK
- **+4,1%** PRASK
- **+BRL 458M** EBITDA¹ | **+68%**
- **-2,0x** Alavancagem Líquida

CLIENTE

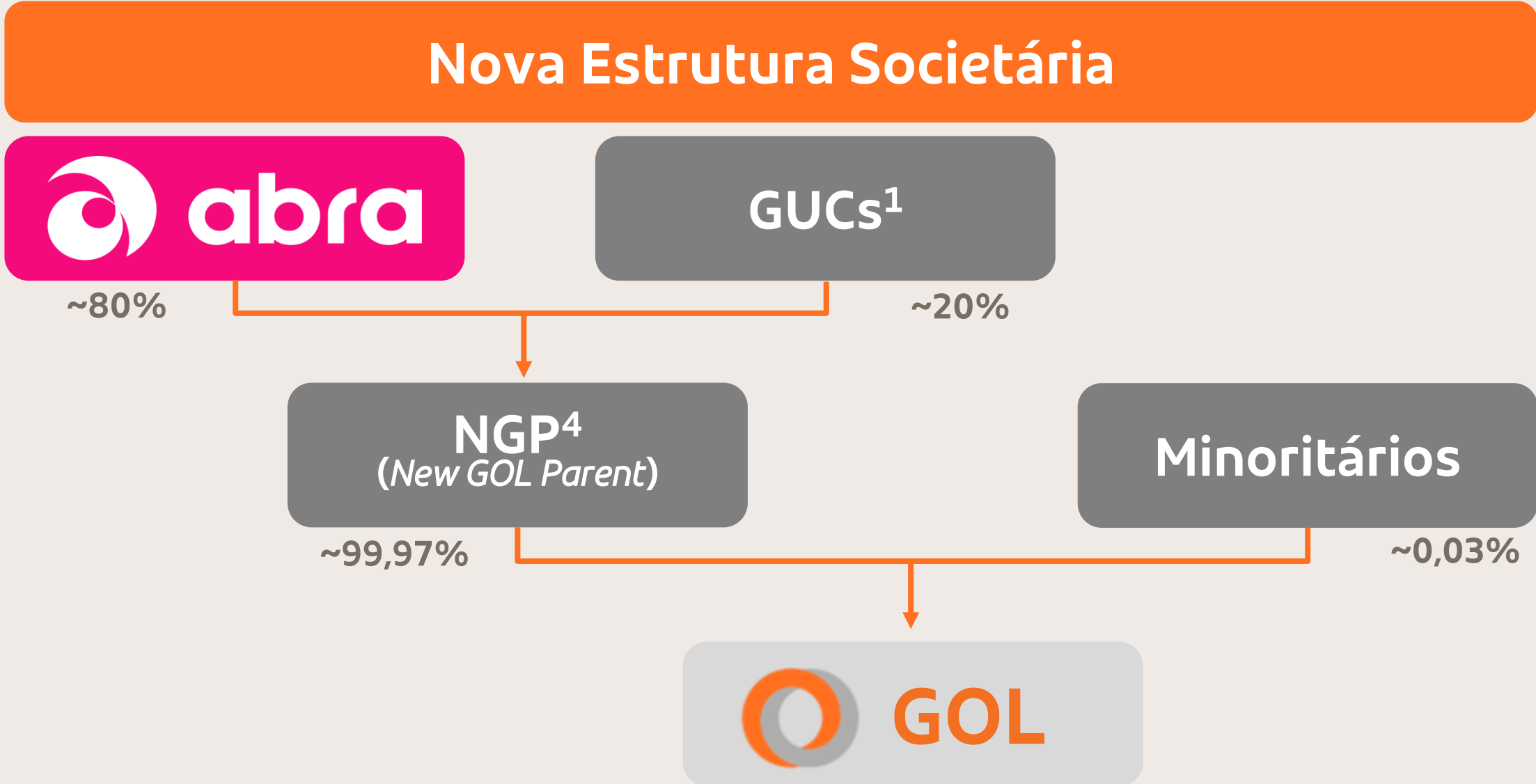
- **+19,9%** Clientes Transportados
- **6 meses** consecutivos como mais pontual do Brasil
- **1ª da América Latina** em pontualidade no mês de junho
- **+17 pontos** no NPS Total comparado ao período de Pré-Chapter 11
- **+4,9%** de NPS Total vs 1S24

UNIDADES DE NEGÓCIO

- **+2** Cargueiros Dedicados
- **+14,0%** Receita Cargo
- **+14,2%** Peso Transportado
- **+3,0%** Transações de Resgate
- **+3,0%** Clientes no Clube Smiles

Notas: (1) Ajustado com efeitos de eventos não recorrentes. (2) Final do período.

Novo Momento no Grupo Abra



- 1 Sinergias de Custos:** aproveitar junção de contratos para frota, manutenção e suprimentos para otimizar CASK e utilização das aeronaves.
- 2 Integração entre as malhas:** maior capilaridade e horários de voos para maximizar conexões e rentabilidade.
- 3 Sinergias Comerciais:** maior vantagem para os clientes e rentabilidade do Grupo.

- 4 Integração dos Programas de Fidelidade:** integrar os programas de fidelidade da expansão internacional.
- 5 Fortalecimento da capilaridade logística:** ser o transportador de carga preferencial no mercado regional e domésticos.

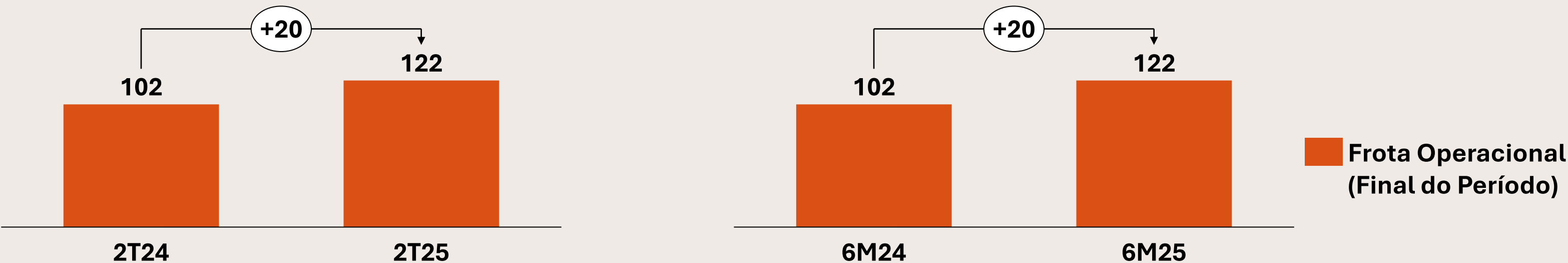
Notas: (1) General Unsecured Creditors (Credores Gerais sem Garantias). (2) FMI - World Economic Outlook de 2024, inclui América do Norte, América do Sul, América Central e Caribe. (3) FMI - World Economic Outlook de 2024, inclui os mercados de origem da Avianca e da GOL (Brasil, Colômbia, Equador e El Salvador). (4) New Gol Parent possui 99,97% de participação acionária da GOL.

Desempenho Operacional

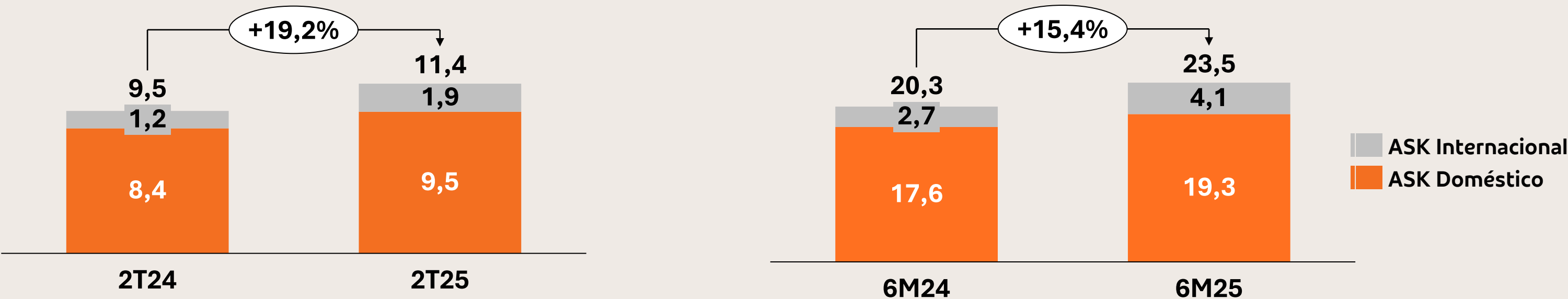
Frota e Capacidade



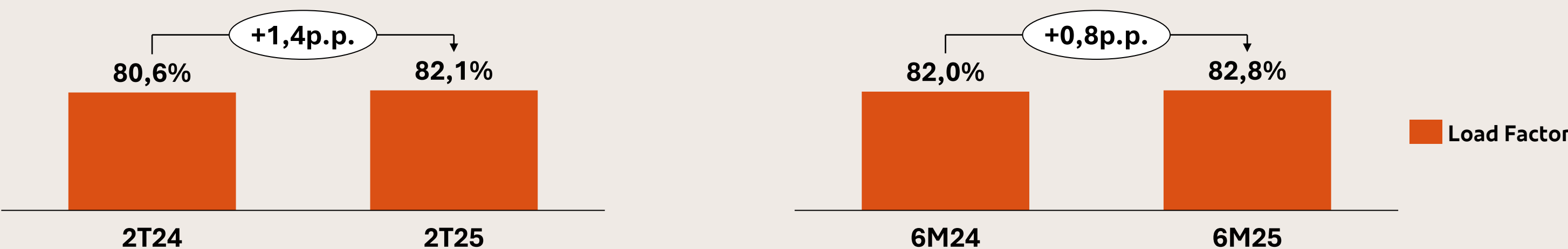
Frota Operacional



ASK (bilhões)



Load Factor (%)



Recuperação de **+20 aeronaves** na frota operacional (vs 2T24), resultado direto do plano bem sucedido de **recuperação da frota**;

Aumento de **+19,2%** na **capacidade ofertada (ASK)**, possibilitado pela maior disponibilidade de aeronaves operacionais;

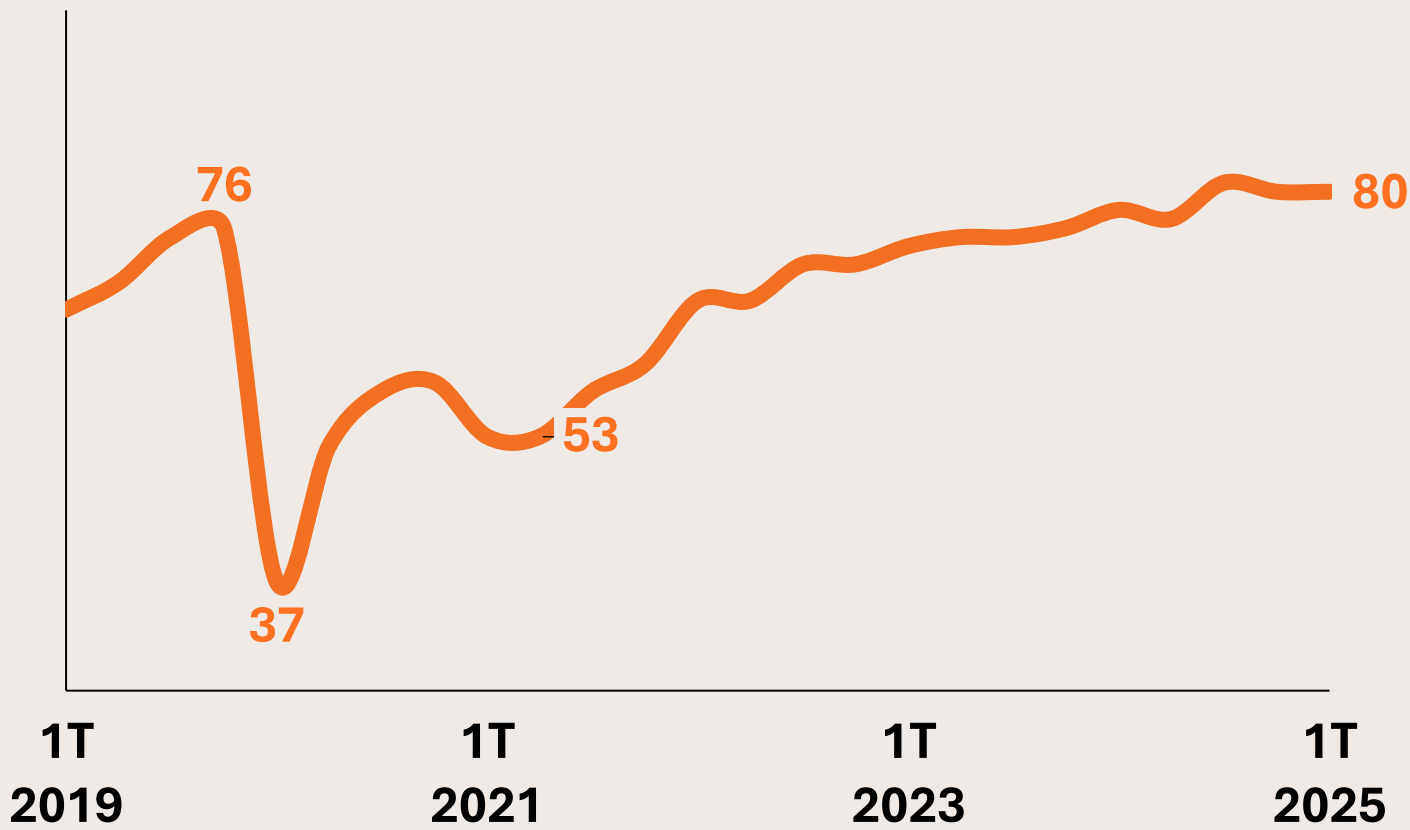
Posicionamento inteligente de oferta no mercado, o *Load Factor* do período aumentou em **+1,4 p.p.** (vs 2T24).

Desempenho Operacional

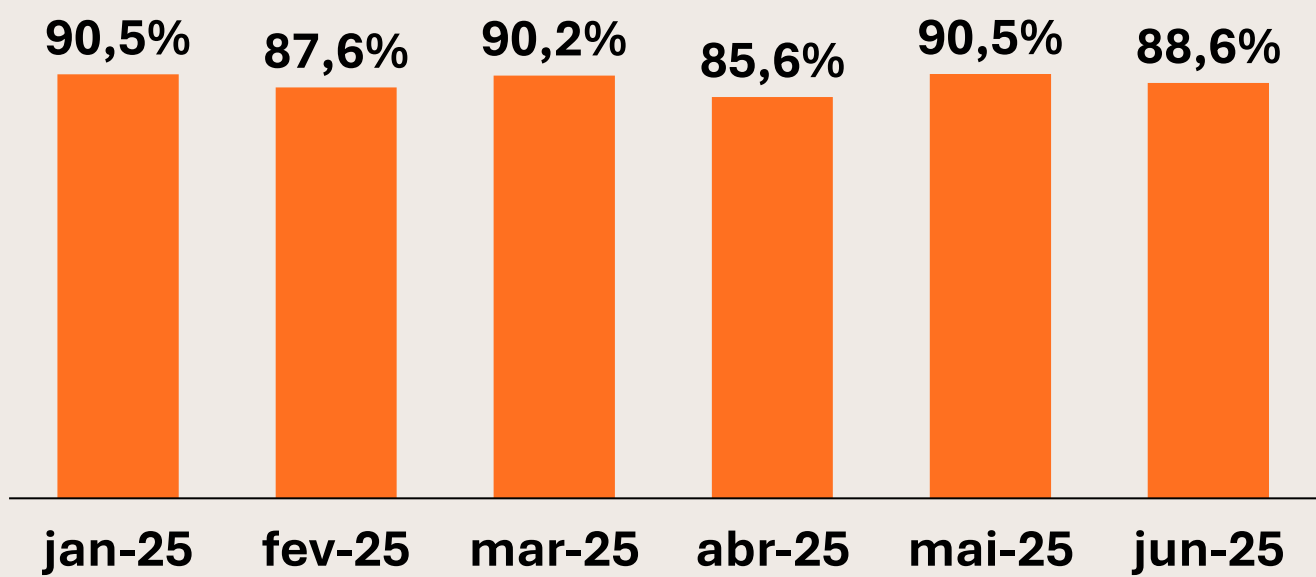
Qualidade da Operação



Bases Operadas¹ (Frota Própria)



Pontualidade (15d)



→ **Maior número** de bases operadas com frota própria na **história da GOL**, no primeiro semestre de 2025;

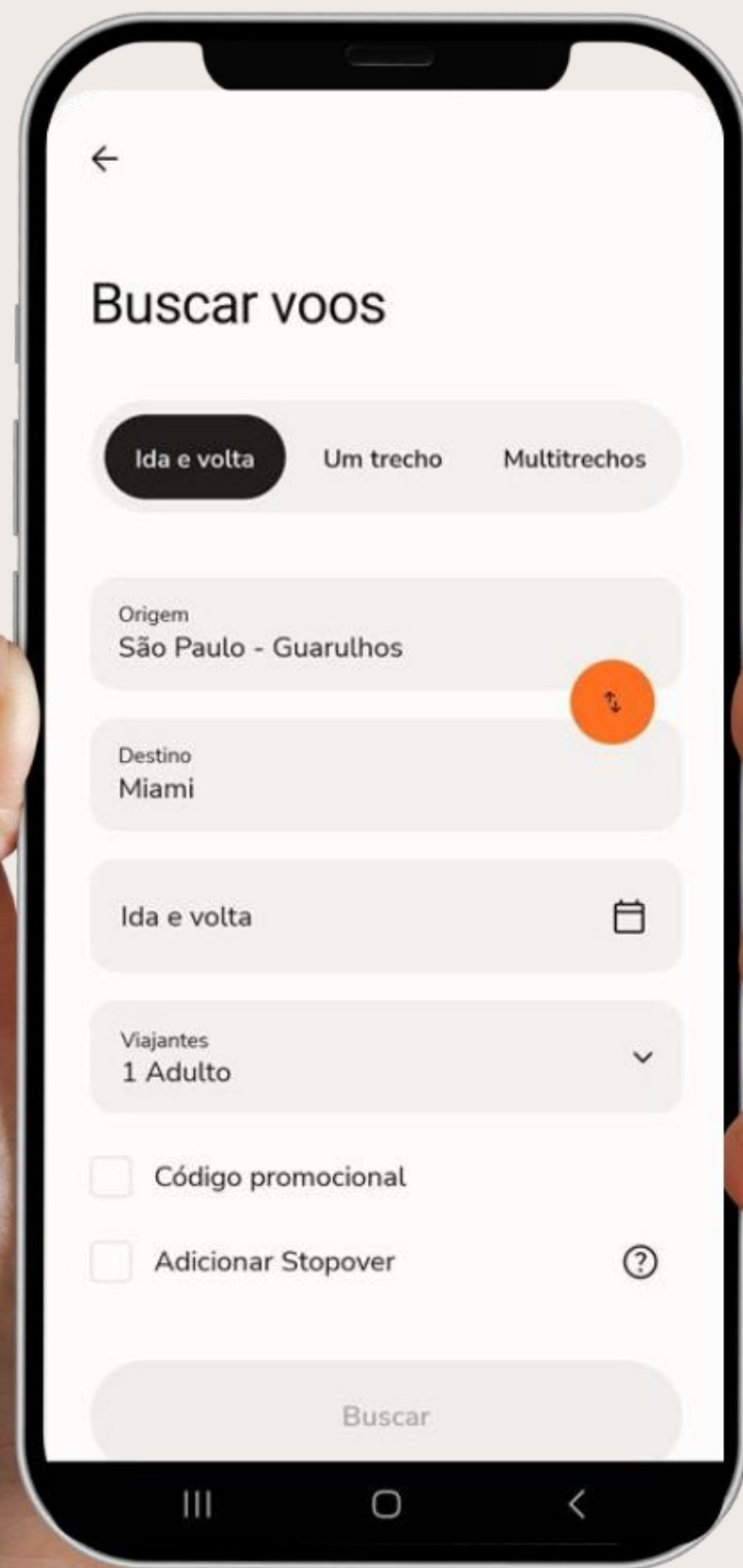
→ **Sexto mês consecutivo** como **líder** em pontualidade no Brasil;

→ **Companhia aérea mais pontual da América Latina**, no mês de junho, conforme dados da Cirium.

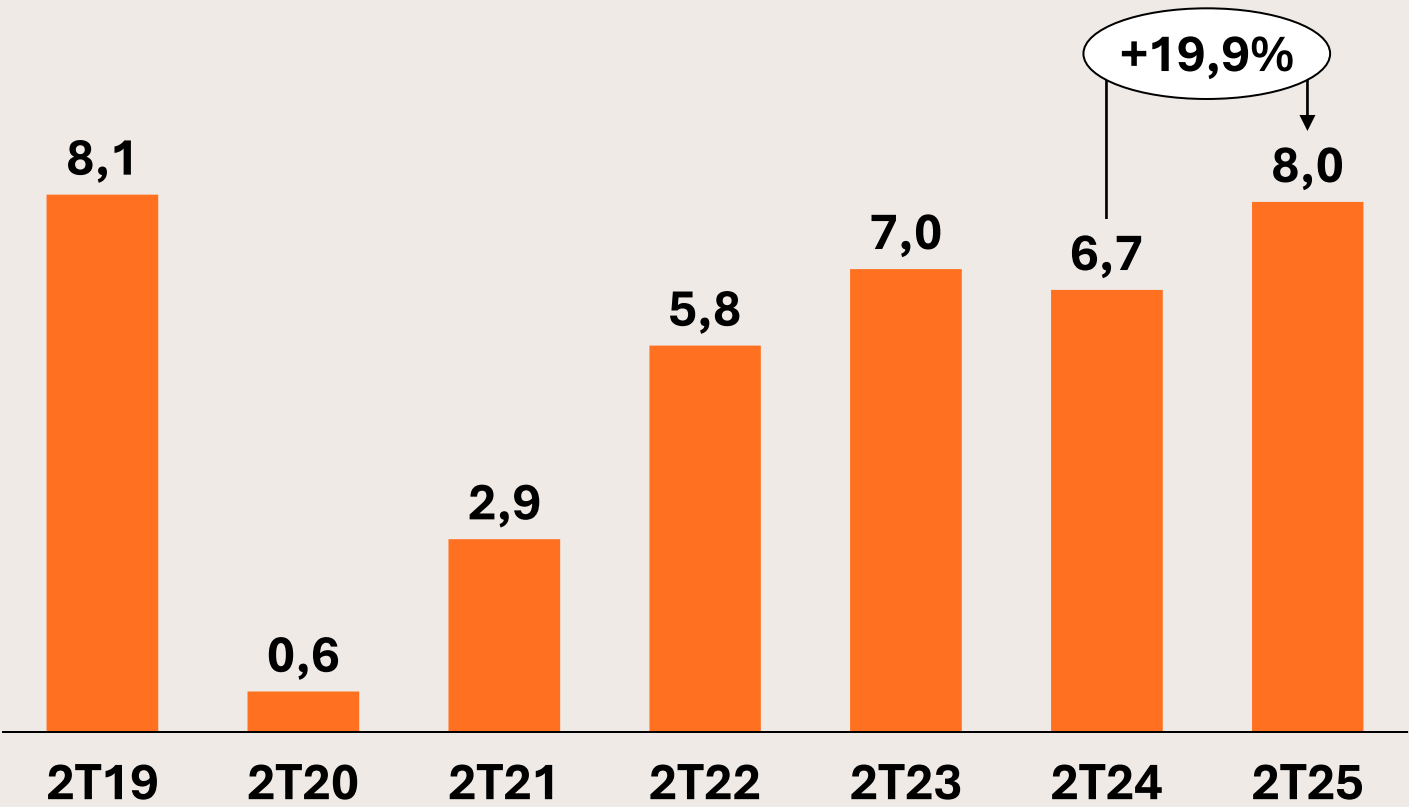
Notas: (1) Não inclui acordos de codeshare ou de compra de capacidade.

Desempenho Operacional

Foco no Cliente



Clientes Transportados (milhões)

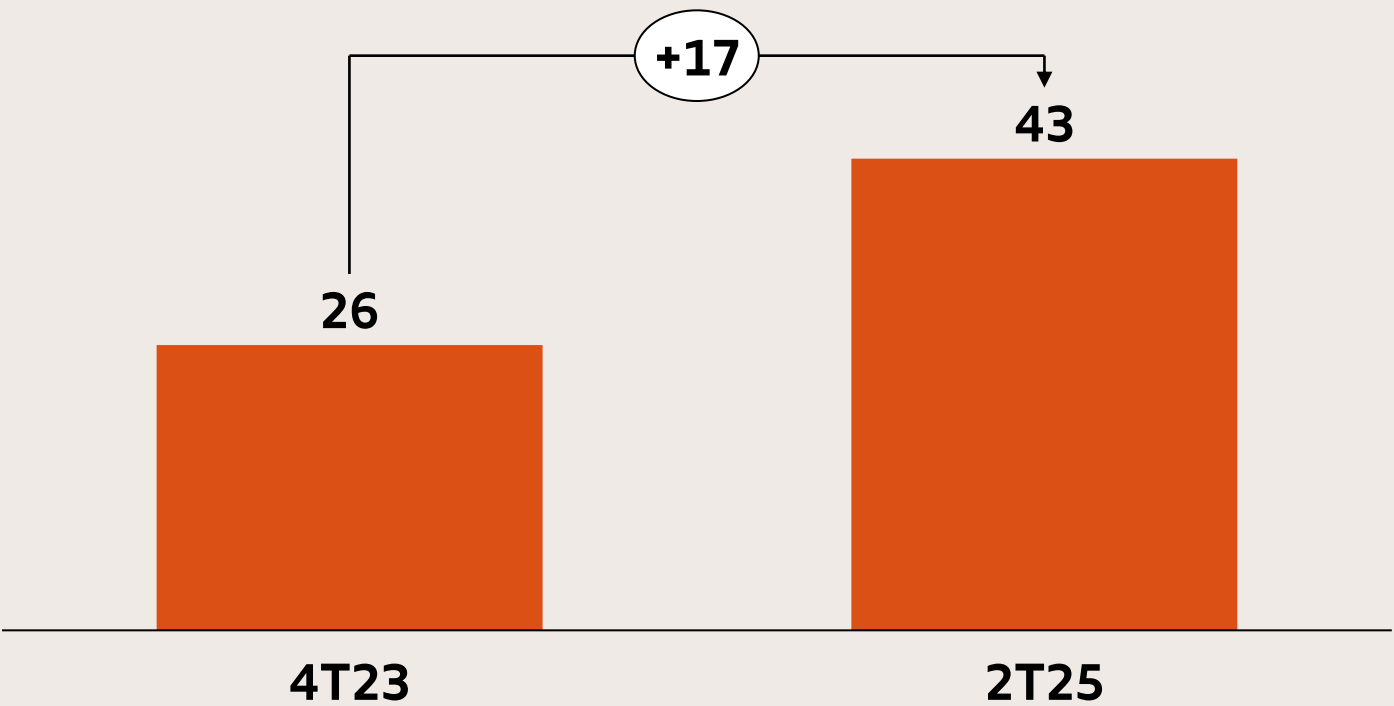


Recorde de clientes transportados no pós-pandemia, **retomando patamares** do período de pré-pandemia.



Aumento de **+17 pontos no NPS total** da GOL, refletindo o compromisso da Companhia em **aprimorar a jornada do cliente**.

Indicador de Satisfação (NPS)

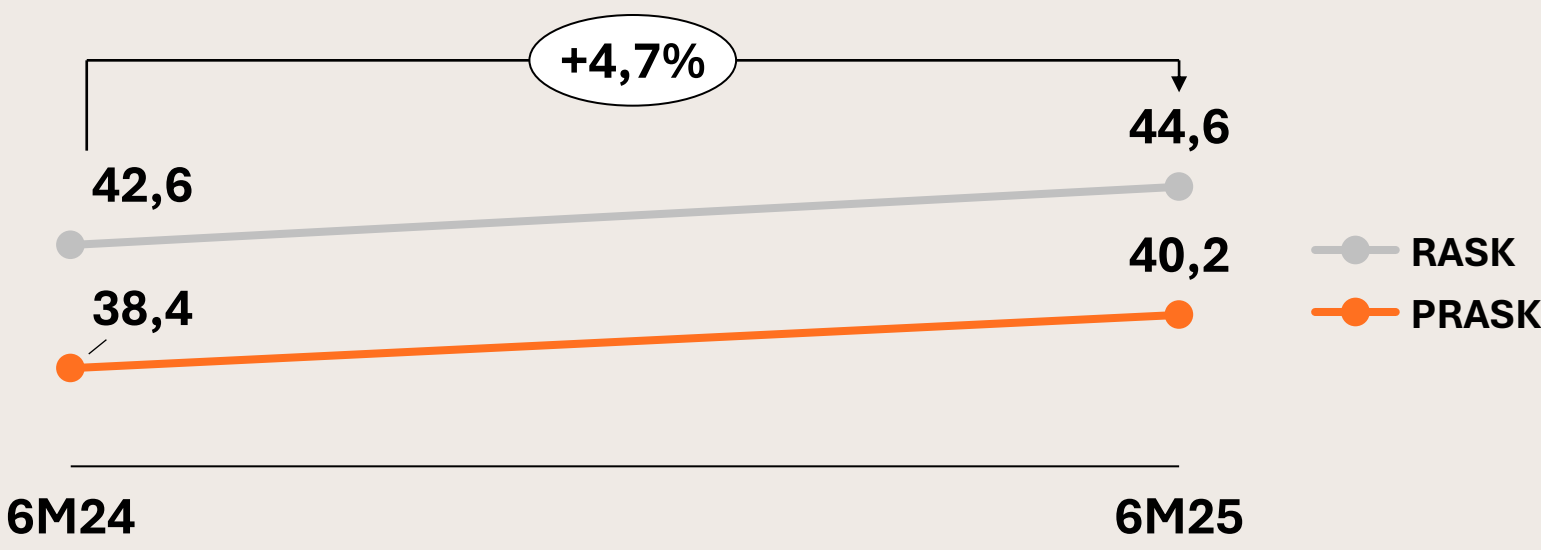
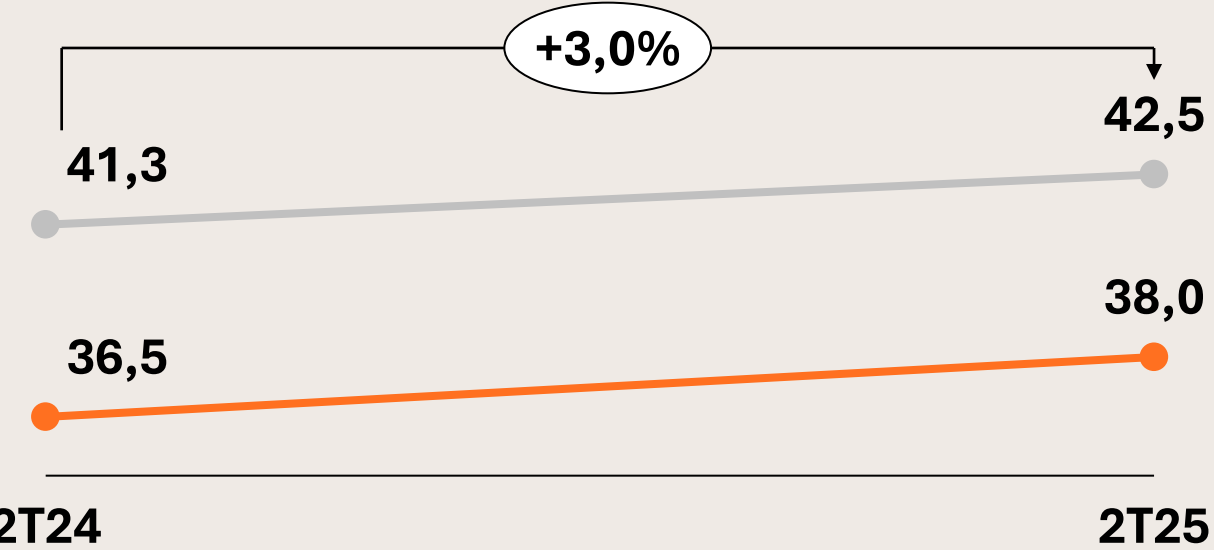


Resultado Operacional

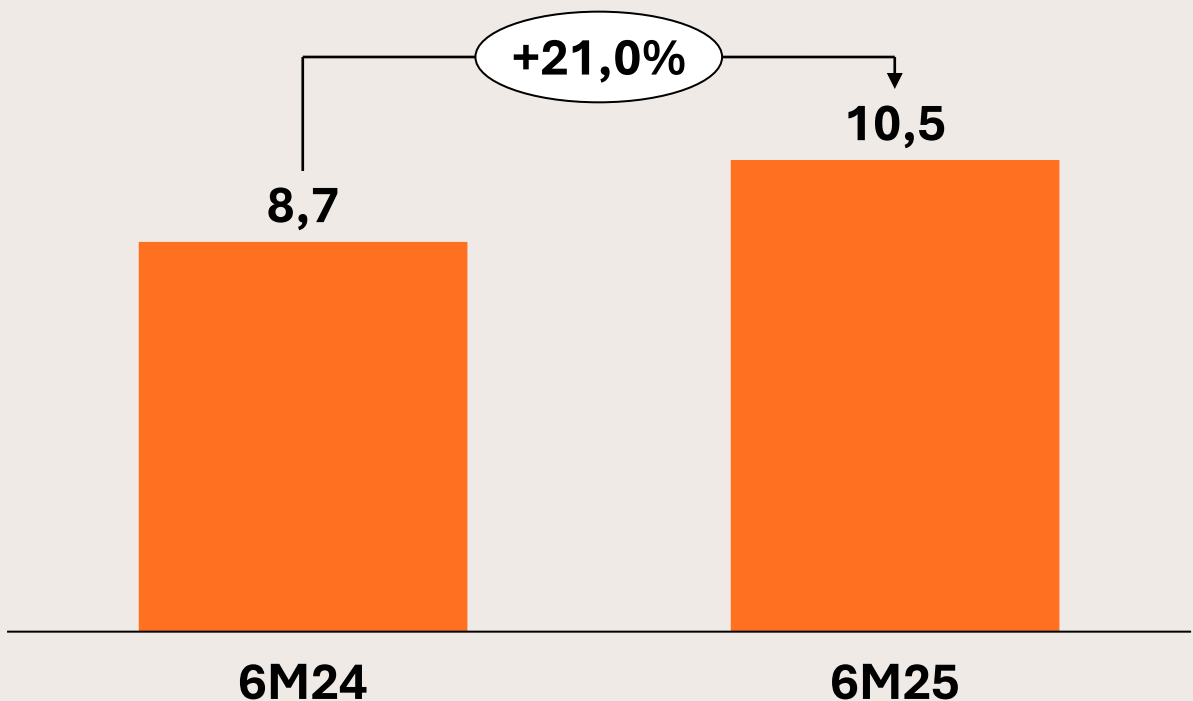
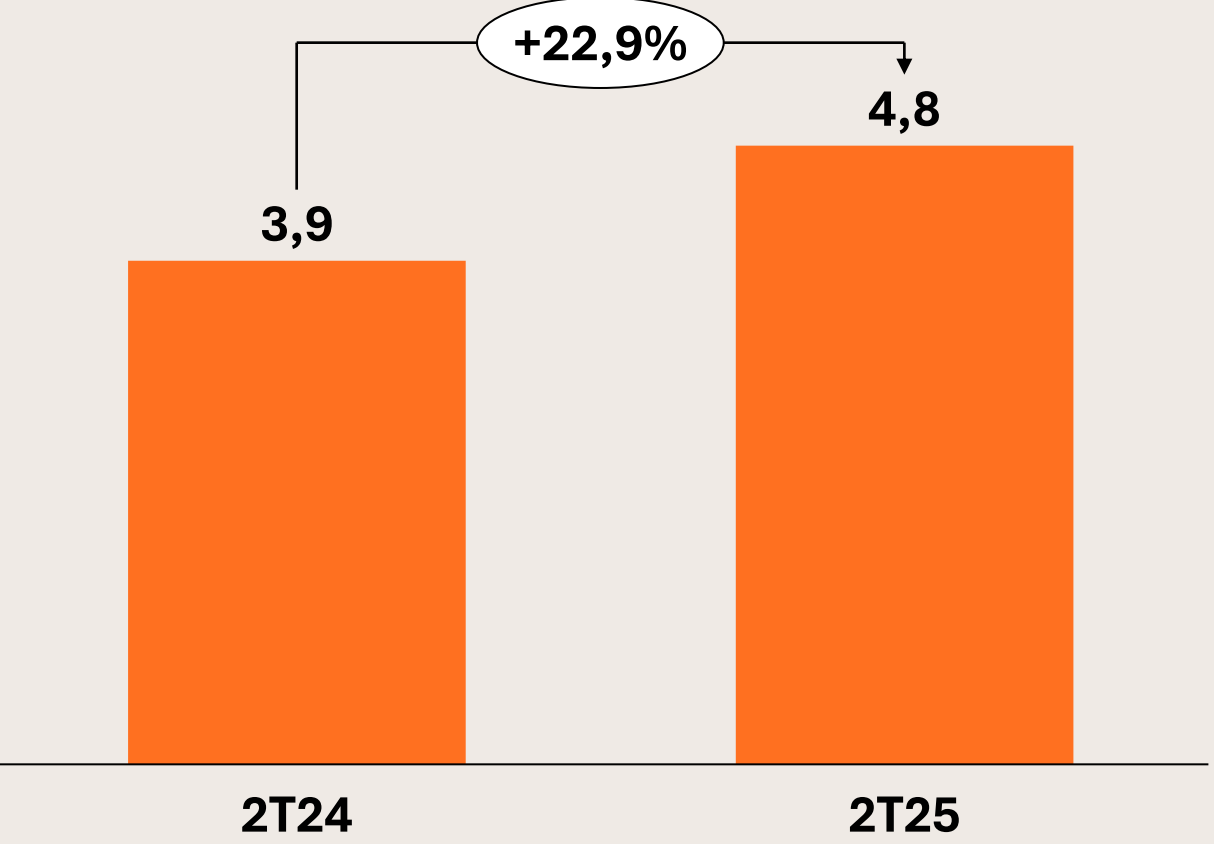
Receita



Indicadores de Receita (R\$ centavos)



Receita Líquida Total (R\$ bilhões)



Aumento de +4,1% no PRASK mesmo com o crescimento de **19,2%** em **capacidade** (vs 2T24).



Aumento de +3,0% no RASK no 2T25 impulsionado pelo desempenho da receita de passageiros e aumento de receitas auxiliares.



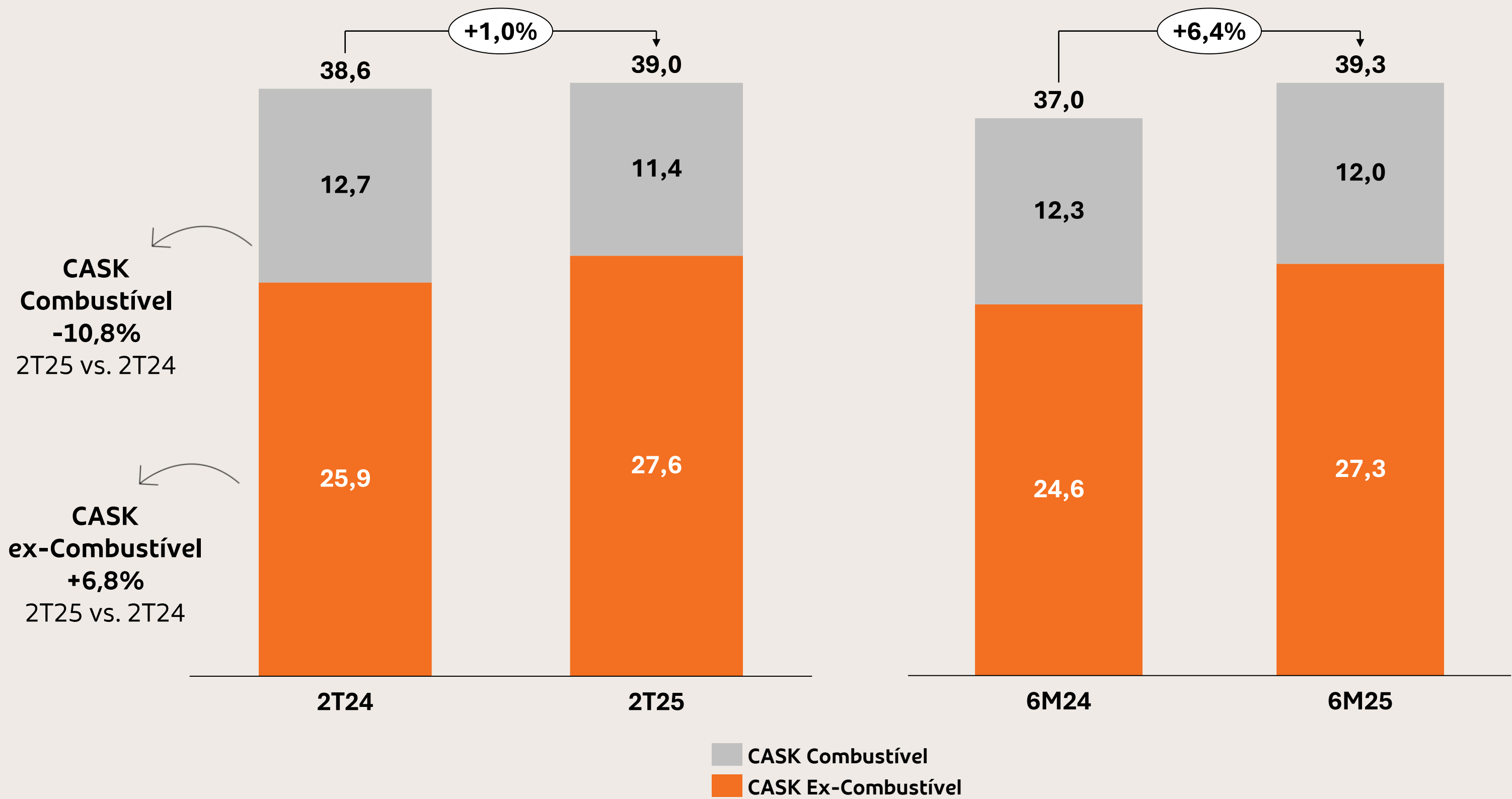
Aumento +2,3% no Yield no 2T25 (vs 2T24), evidenciando os resultados da nossa estratégia de **crescimento sustentável de receita**.

Resultado Operacional

Custo



Indicadores de Custo (R\$ centavos)



CASK Ex-Combustível aumentou em +6,8% principalmente devido à:

- **Variação Cambial (+8.6%);**
- Aumento de **depreciação** em razão de maiores **investimentos para recomposição da frota.**
- **Custos de manutenção mais elevados devido à:**
 - a) **Remoções não programadas de motores LEAP.**
 - b) Aumento de provisões referentes ao **"End of Lease"** para devoluções futuras.

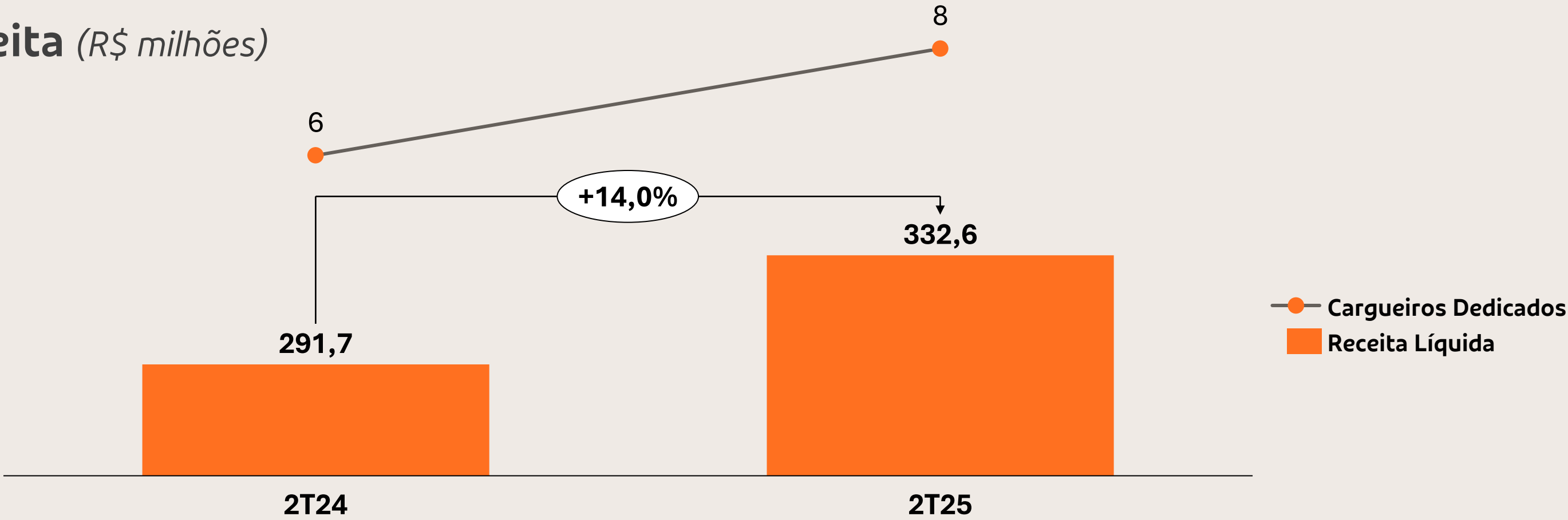
Notas: Ajustado com efeitos de eventos não recorrentes.

Unidades de Negócio

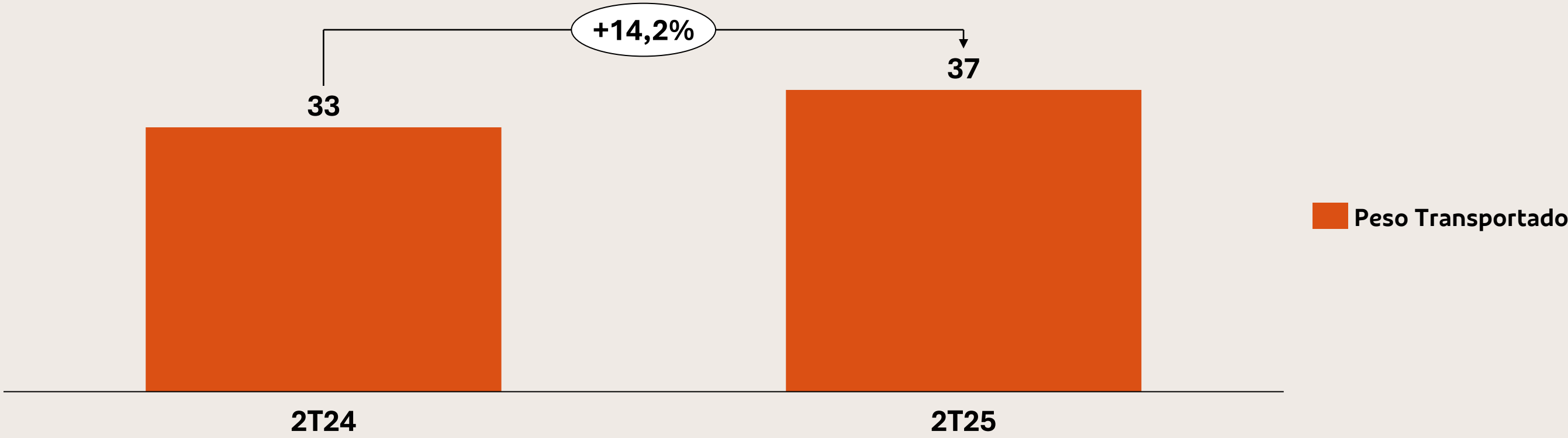
GOLLOG



Receita (R\$ milhões)



Peso Transportado (em toneladas)



→ **Crescimento de 14,0%** na receita de cargas do trimestre, resultado conjunto do aumento de **+2 aeronaves cargueiras** dedicadas e de sua **estratégia logística bem posicionada** nos principais mercados;

→ GOLLOG registrou aumento de **14,2% no peso transportado** (vs 2T24), com forte impacto da operação dedicada ao Mercado Livre.

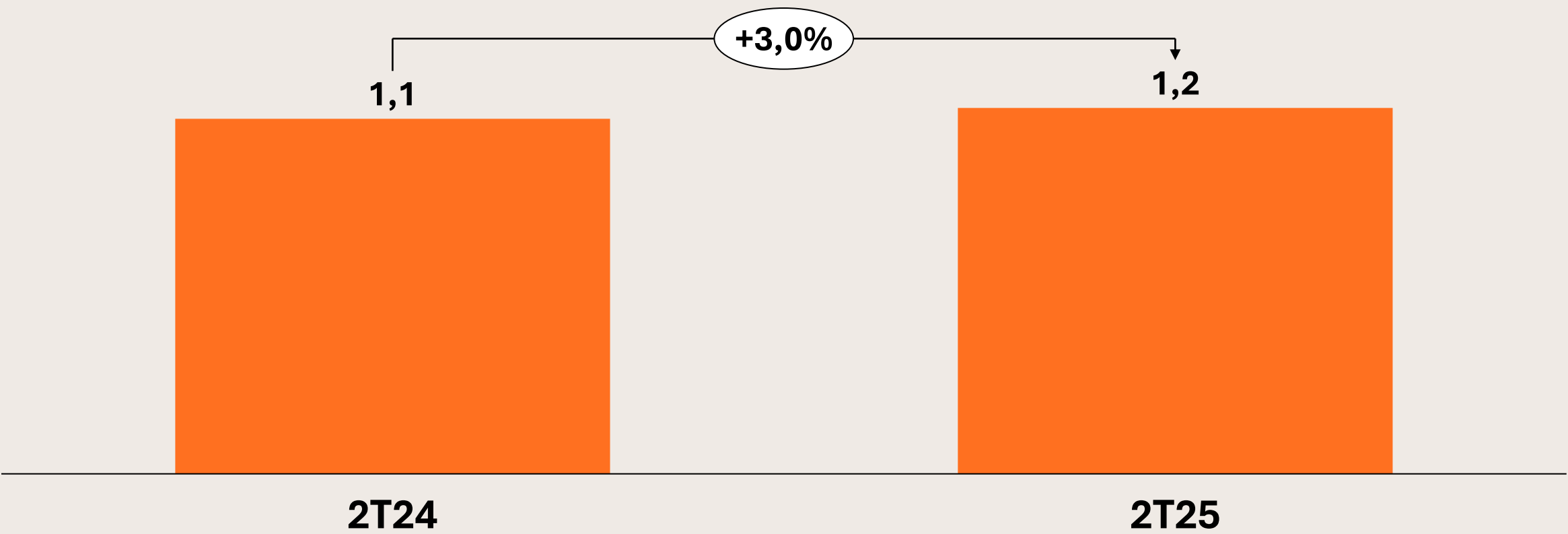
→ **Maior operação cargueira regular do país.**

Unidades de Negócio

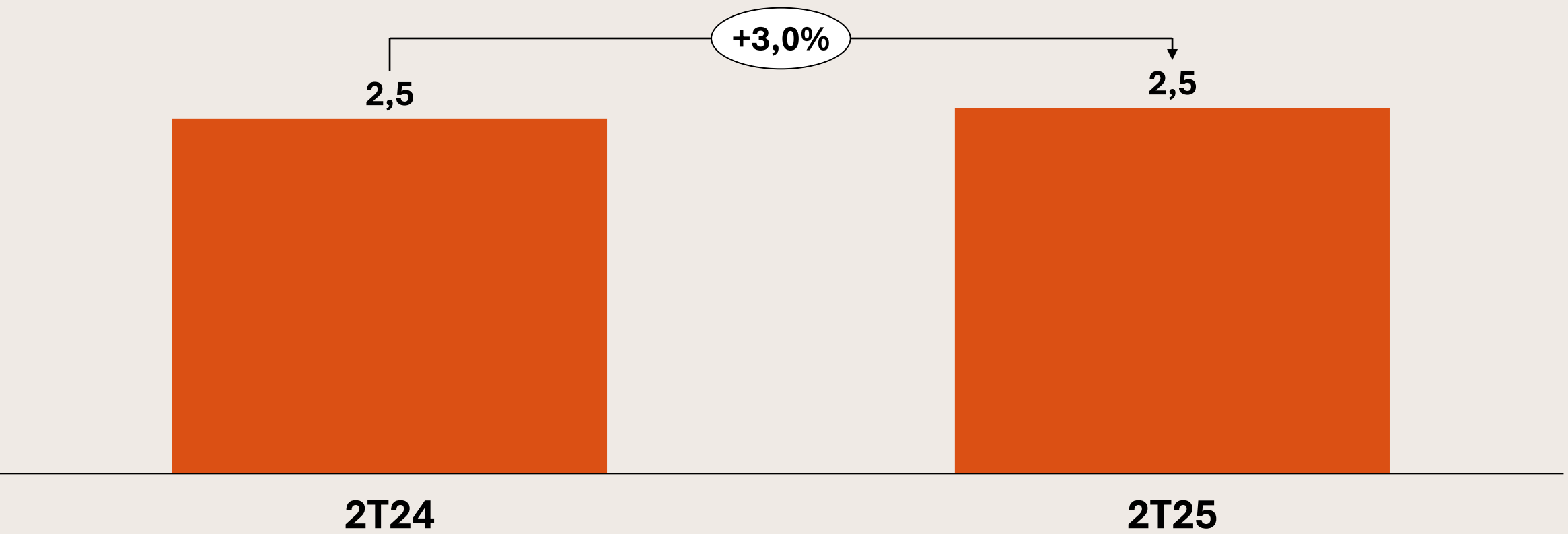
Smiles



Cientes Clube Smiles (em milhões)



Transações de Resgate (em milhões)



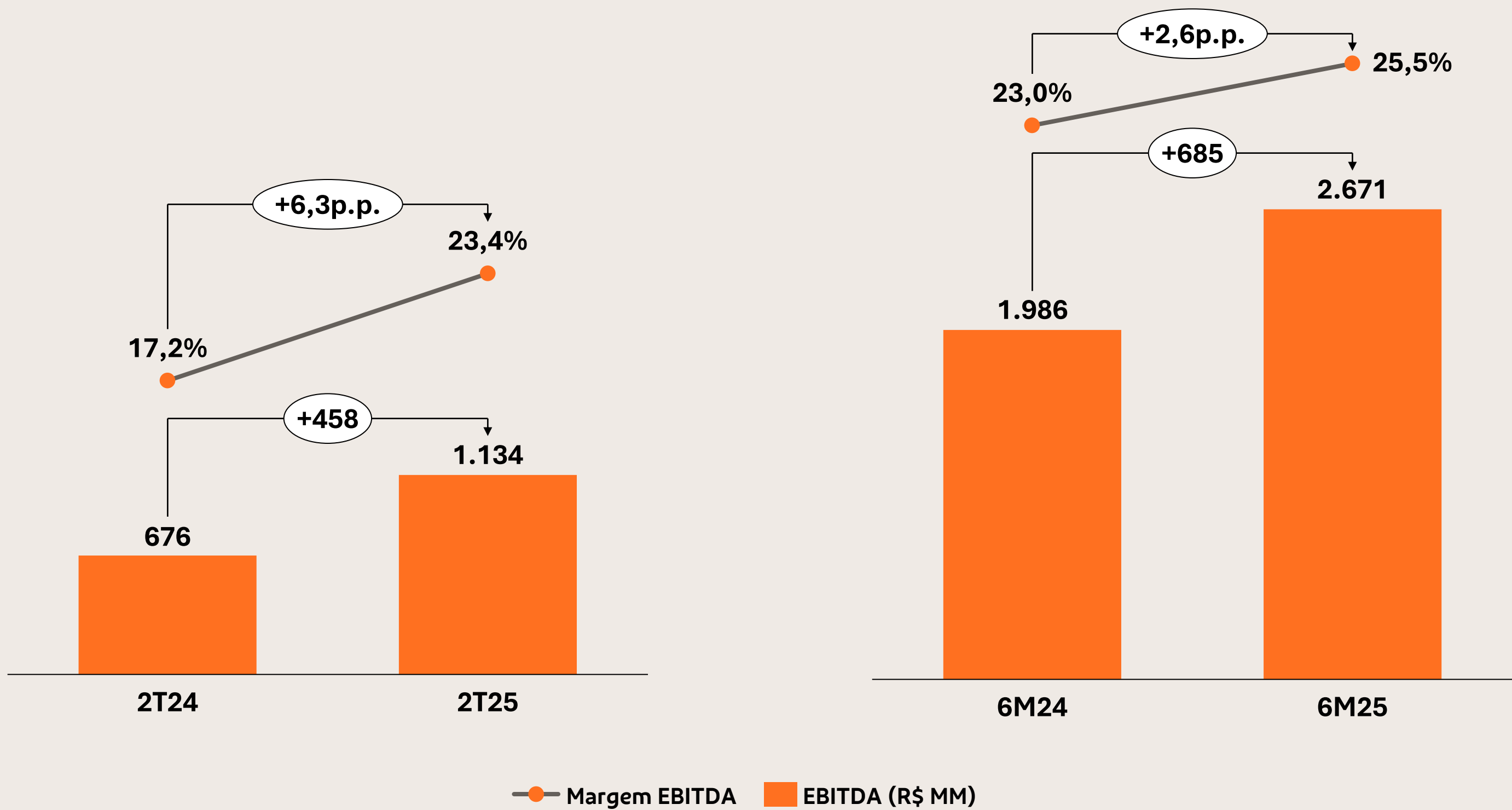
- ➔ Aumento de 3,0% no número de membros do **Clube Smiles** (vs 2T24);
- ➔ Aumento de +3,0% no número de transações de resgate.
- ➔ Maior programa de fidelidade do país, com 29 milhões de clientes.
- ➔ Sinergia **Smiles (GOL)** e **LifeMiles (Avianca)**, com **benefícios compartilhados** e foco em ampliar **benefícios** para Clientes das duas aéreas.
- ➔ Clientes podem acumular milhas com mais de **100 parceiros diferentes**

Resultado Operacional

EBITDA e Margem



Indicadores de EBITDA (R\$ milhões)



A Margem EBITDA recorrente aumentou nominalmente em **R\$458 milhões** no 2T25 (vs 2T24), em linha com o nosso Plano de 5 anos e refletindo a capacidade da Companhia em buscar **rentabilidade inteligente, gestão estratégica de capacidade e foco no Cliente.**

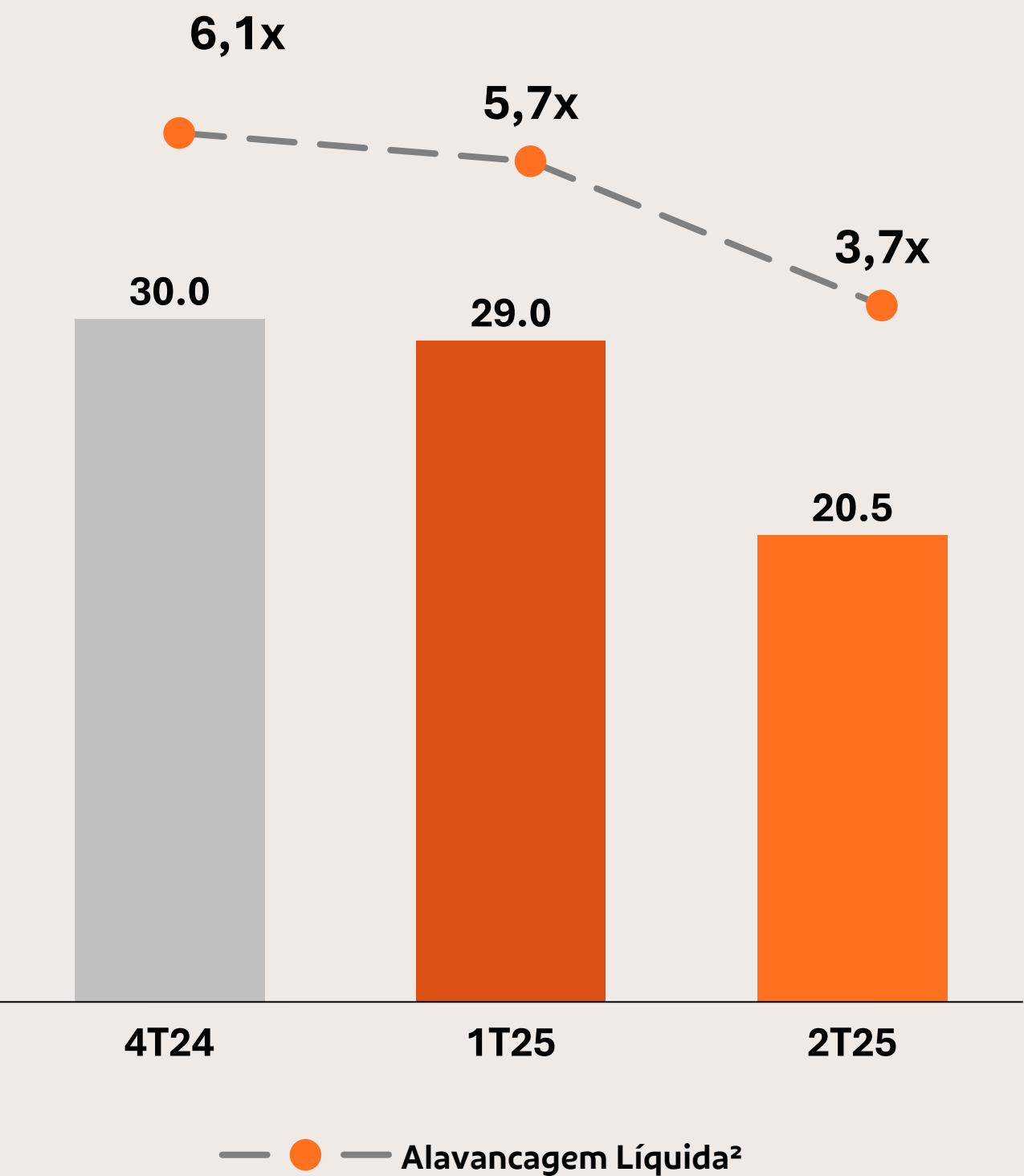
Notas: Ajustado com efeitos de eventos não recorrentes.

Estrutura de Capital

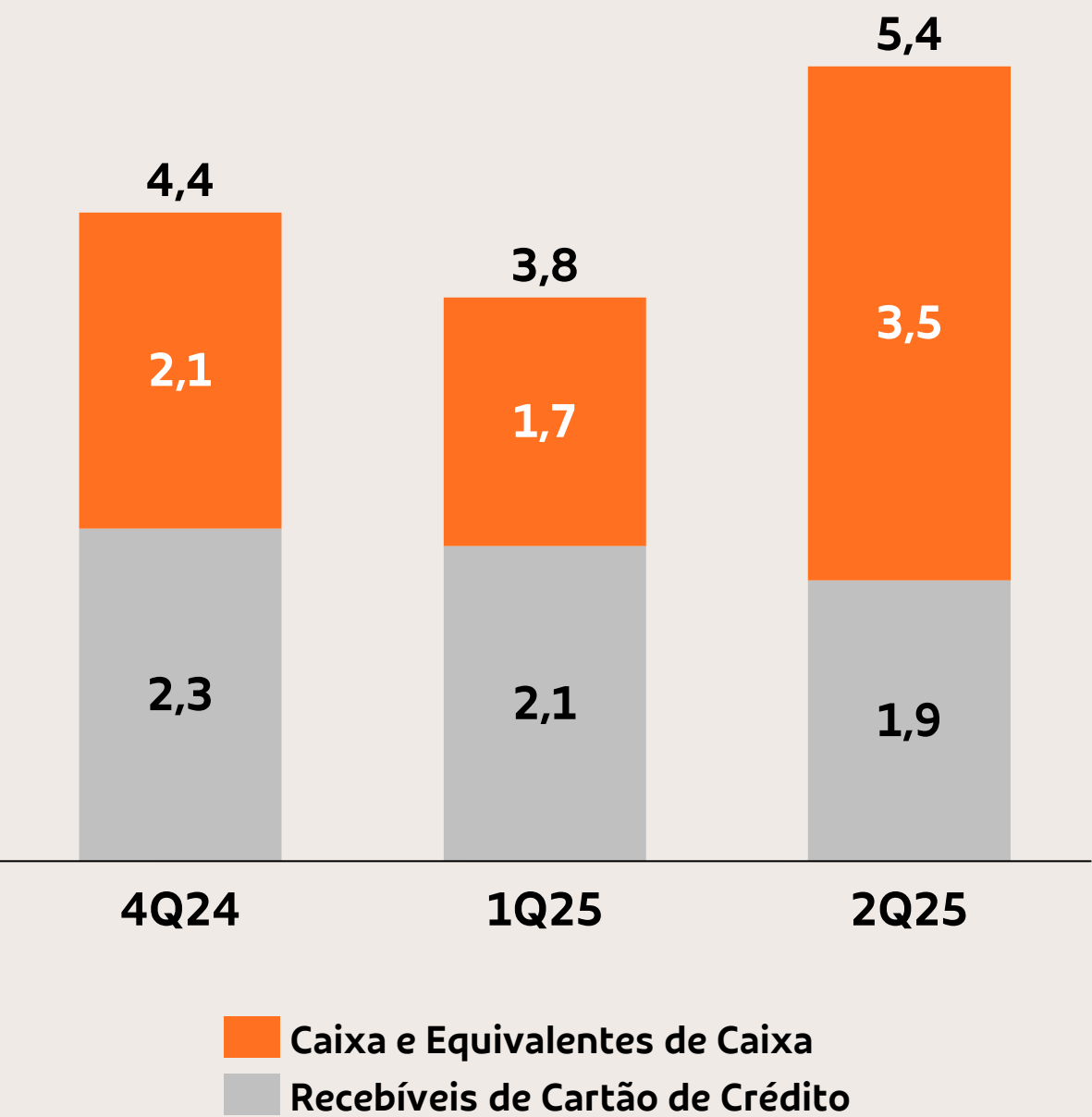
Liquidez e Endividamento



Dívida Total¹ (R\$ bilhões)



Caixa + Recebíveis (R\$ bilhões)



Alavancagem líquida **reduziu** de 5,7x no 1T25 para **3,7x** no 2T25, impulsionada pelo **aumento do EBITDA** e pela queda do câmbio

Liquidez **aumentou** em R\$ 1,6 bilhão, após a GOL captar USD 1,9 bilhão em financiamento de saída durante o processo do Chapter 11 e **quitar integralmente o financiamento DIP**.

Alavancagem líquida seria de **2,8x**, excluindo a dívida com a Abra (**USD 850 milhões**).

Notas: (1) Dívida Líquida (=) Dívida Total (-) Liquidez (-) Aplicações relacionadas à aeronaves. (2) Dívida Líquida/EBITDA Recorrente UDM.

Trajetória Financeira Sustentável

Pós Chapter 11



	Pre Saída C11 1T25	Pós Saída C11 2T25	Plano 5Y ³ ANO25
EBITDA UDM ¹ (R\$ billion)	5,1	5,6	5,8
Liquidez ² (R\$ billion)	3,8	5,4	6,4
Alavancagem	5,7x	3,7x	4,7x ³ (3,9x ⁴)



EBITDA sólido no primeiro semestre do ano, demonstra que estamos no caminho para alcançar nossa meta de R\$ 5,8 bilhões em 2025.



Alavancagem líquida de **3,7x** na saída do Chapter 11 (1,4x **abaixo** da projeção do **plano de 5 anos³**).



A alavancagem esperada *pro forma* no **Plano 5Y⁴** é de **3.9x** considerando a mesma taxa de câmbio do 2Q25.

Notes: (1) Ajustado pelos efeitos de eventos não recorrentes. (2) Caixa + Equivalente + Cartão de Crédito. (3) Cenário do Plano 5YP desconsiderando US\$330M de Equity e com taxa de câmbio BRL/USD 6.04. (4) Ajuste *pro forma* do saldo da dívida do plano de 5 anos para o ano de 2025 com base na taxa de câmbio do 2T25 de BRL/USD 5,57.



Agradecimento ao Time de Águias

Graças ao trabalho árduo de centenas de pessoas, alcançamos o que nos propusemos a realizar quando entramos neste processo no ano passado. Agradecemos aos nossos colaboradores, clientes, lessores e nossos parceiros financeiros - especialmente a Abra, nossa maior acionista - pelo apoio durante todo esse processo, que foi fundamental para o nosso sucesso.

Inteligência
faz a gente voar



Q&A



Inteligência
faz a gente voar ✈️

GOL
Linhas Aéreas Inteligentes

Relações com Investidores

ri@voegol.com.br



Acesse: voegol.com.br/ri

Inteligência
faz a gente voar ✈️

GOL
Linhas Aéreas Inteligentes