

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Smiles para a discussão dos resultados referentes ao 3T18.

Logo após a apresentação da Empresa, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Para entrar na lista de espera para fazer uma pergunta, por favor, digite *1. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Informamos que algumas informações contidas nessa teleconferência podem conter projeções ou afirmações sobre expectativas futuras. Tais informações estão sujeitas a riscos conhecidos e desconhecidos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado.

Estão presentes, hoje, conosco, o Sr. Leonel Andrade, CEO, e o Sr. Marcos Pinheiro, CFO.

Passaremos agora a palavra ao Sr. Leonel Andrade. Por favor, queira prosseguir.

Leonel Andrade:

Bom dia a todos. Muito obrigado por estarem aqui conosco. É um prazer estar com vocês e apresentar os resultados da Smiles relativos ao 3T18. Eu gostaria de convidá-los para seguir comigo a partir da página um, para os destaques financeiros e operacionais.

Tivemos um trimestre muito forte. É bastante satisfatório do ponto de vista dos indicadores operacionais da Empresa, começando pelo faturamento. Eu sempre destaco o faturamento, sempre o destaquei porque o faturamento de hoje normalmente indica o futuro da Companhia.

E nós tivemos um crescimento muito forte de 17%, mantendo a mesma linha dos trimestres anteriores, mas com um patamar diferente; portanto, é o recorde de faturamento da história da Empresa, alcançando R\$588 milhões.

No acúmulo de milhas também tivemos um recorde histórico, chegando a R\$27 bilhões. Isso mostra o quanto a Smiles vem alcançando liderança de mercado, claramente com um engajamento fortíssimo dos clientes.

Temos aqui um crescimento de 19% no acúmulo de milhas contra o ano anterior e, no resgate, temos 33% de crescimento. Talvez, o ponto mais forte do trimestre tenha sido, inclusive, resgate, porque trouxe um crescimento substancial das receitas da Companhia, mudando o patamar da Empresa.

Nós alcançamos um EBITDA de R\$231 milhões, que dá quase 42% de crescimento sobre o ano anterior. Esse EBITDA tem um componente de uma transação de *one time*. O Marcos explicará um pouco melhor depois, mas, de qualquer forma, o crescimento da operação da Empresa foi muito consistente.

Nosso resultado financeiro atingiu R\$96 milhões, também com crescimento em relação ano anterior. E temos um lucro líquido de R\$212 milhões. Esse lucro, quando comparado com o ano anterior, cai, por conta de eventos extraordinários. No 3T17, tivemos uma reorganização societária, com a incorporação com evento da Webjet.

Naquela época, tivemos R\$197 milhões de resultado extraordinário e, aqui, temos algo como R\$58 milhões de resultado extraordinário. Se comparássemos os resultados sem nada extraordinário, ainda temos um crescimento na faixa de 5% contra o ano anterior.

Eu vou destacar, na página seguinte, uma mudança de infraestrutura que fizemos, que é substancial para pensarmos na nossa capacidade de competição e processamento. Fizemos, na Smiles, em setembro, uma migração de sistema da Oracle para a nuvem.

E eu destaco isso porque simplesmente somos a primeira do mundo a adotar a Oracle, que é líder mundial de desenvolvimento de softwares para programas de fidelidade, com seu Siebel Loyalty, e nós somos a primeira empresa do mundo a operar na nuvem nesse sistema.

Com isso, a Smiles tem 100% da sua infraestrutura nas nuvens, tanto na Amazon como na Oracle, e somos reconhecidos com um case mundial de melhor empresa de estrutura de *loyalty* no mundo pela Oracle. Por que eu tenho destacado isso? Isso tem sido e continuará sendo fundamental para o desenvolvimento de projetos e negócios na Empresa.

Se vocês virem, este foi o trimestre no qual não apresentamos nenhuma grande novidade de inovação. E foi de propósito, por conta dessa mudança de infraestrutura. Mas, com isso, o nosso pipeline de inovação continua muito forte, e vamos voltar a criar e desenvolver produtos e alianças de forma muito consistente.

Também tivemos no trimestre a entrada de quatro novas companhias aéreas, mas isso já havia sido anunciado. Com isso, eu vou para os principais destaques operacionais. Eu vou passar a palavra ao Marcos e, depois, estarei 100% aberto para as perguntas. Agradeço a vocês. Muito obrigado. Marcos, por favor.

Marcos Pinheiro:

Obrigado, Leonel. Bom dia a todos. Seguindo com a apresentação, no slide número três, demonstramos o volume de milhas acumuladas. De novo, vale ressaltar que este foi um trimestre excepcionalmente bom, refletindo o grande compromisso que continuamos tendo na expansão dos negócios de fidelidade.

No trimestre, totalizamos cerca de 27 bilhões de milhas acumuladas na plataforma Smiles, um crescimento de 18,8% em relação ao ano anterior. Como o Leonel falou anteriormente, continuamos no mesmo ritmo de expansão dos nossos negócios.

Passando adiante para o slide número quatro, aqui, falamos um pouco sobre o grande destaque deste trimestre, que é a parte das milhas resgatadas. Isso reflete, de fato, o nosso compromisso e engajamento com os nossos clientes, mostra muito da nossa perspectiva de consolidar nossa liderança no segmento de fidelidade, com foco no viajante.

Então, esse resultado de quase de 23 bilhões de milhas resgatas neste 3T, refletindo um incremento de quase 34% em relação ao mesmo período do ano passado, é a mensagem mais sólida que poderíamos passar à nossa comunidade de acionistas e também aos nossos clientes, os quais são a nossa primeira preocupação.

Passando adiante para o slide número cinco. Novamente, mostramos, aqui, um pouco do desempenho relacionado ao faturamento da Companhia. O nosso faturamento totalizou R\$588 milhões no 3T18; mais uma vez com uma expansão de aproximadamente 18% em relação ao mesmo período do ano passado.

E a mensagem mais importante é que é uma evolução constante. Foi uma evolução de 7% em relação ao 2T18. Então, esses sequenciais incrementos de faturamento são coisas que fazem parte do nosso dia-a-dia, e prezamos muito para manter essa trajetória.

No slide número seis, destaco um pouco do que aconteceu com a taxa de breakage. Neste trimestre, tivemos uma taxa de breakage levemente em queda, mas ainda num patamar de relativa estabilidade, ao redor dos 18%, refletindo, como vocês puderam ver no resultado, numa receita de breakage ao redor dos R\$60 milhões.

Passando um pouco adiante, consolidamos no slide número sete, a receita líquida da Companhia de forma acumulada, ou seja, os últimos 12 meses. Sequencialmente, conseguimos refletir, aqui, de novo, essa trajetória virtuosa da Empresa e, de novo, aqui, fica o meu agradecimento profundo e sincero aos nossos clientes e a todos os colaboradores que construíram isso.

Mais uma vez, conseguimos mostrar uma constante evolução da Empresa. Neste trimestre, totalizamos uma receita nos últimos 12 meses acumulada ao redor de R\$943 milhões – novamente um recorde histórico.

No slide número oito vem a nossa “joia da casa”. Ou seja, como fazemos para manter a atratividade aos usuários e a rentabilidade da Companhia. A margem direta de resgate, como todos já acompanham há algum tempo, é o nosso maior foco na gestão operacionais da Companhia, quando pensamos na sua rentabilidade.

Neste 3T18, atingimos um nível de rentabilidade na margem de resgate de 42,5%. Então, foi uma ligeira melhora em relação ao trimestre anterior, e também algo muito similar ao que observamos no mesmo período do ano passado.

Passando adiante para o slide número nove, destacamos o desempenho do EBITDA da Companhia. Como o Leonel mencionou, houve, no 3T18, um evento extraordinário que trouxe algo como R\$38 milhões *one time*. Mas, não obstante, o resultado recorrente foi de R\$193 milhões. Mais uma vez, refletindo a trajetória da Companhia.

Passando adiante para o slide número dez, demonstramos a evolução do lucro líquido da Empresa. É engraçado notarmos que o 3T dos dois anos, tanto de 2017 quando de 2018, foram afetados por eventos extraordinários. Quando excluimos os efeitos desses eventos, conseguimos observar que o número do lucro líquido recorrente da Companhia apresentou uma evolução próxima dos 5%.

Passando adiante para o slide número onze, aqui, eu trago um pouco mais de luz à nossa audiência acerca do que gerou esse efeito extraordinário no 3T18. Um resumo

dessa operação, eu colocaria que é, basicamente, a estimativa de breakage que fazemos na Companhia, que não corresponde a uma receita para fins tributários.

E, a partir dessa interpretação, apuramos que havia uma importância a ser recuperada, do ponto de vista de impostos pagos, de forma conservadora, antecipadamente, ao longo da nossa vida nos últimos quase seis anos, refletindo no efeito líquido no resultado da Companhia no 3T, de R\$59 milhões. Mas, se vocês observarem no balanço patrimonial da Empresa, o efeito total dessa operação foi cerca de R\$260 milhões.

Com esse slide, eu encerro a nossa apresentação e inicio a sessão de perguntas e respostas.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Oi. Bom dia a todos. Eu tenho dois assuntos para discutir. O primeiro deles: o Marcos já fez os comentários sobre esses efeitos não recorrentes. Eu queria só entender se tenho a compreensão correta deles.

Houve, então, uma receita não caixa, da ordem de R\$90 milhões neste 3T, mas que implicou um pagamento de imposto de renda seguindo a alíquota de 34%; então, de cerca de R\$30 milhões. Porém, esses créditos fiscais gerados por conta dessa diferença, no entendimento da receita de breakage, vão gerar um diferimento de pagamento de tributos federais de aproximadamente R\$260 milhões.

Sendo assim, em termos práticos, esses ajustes implicam uma geração de caixa líquida para a Empresa de cerca de R\$230 milhões, que deve ser gerada ao longo dos próximos trimestres. Faz sentido pensar assim?

Marcos Pinheiro:

Spada, bom dia. Obrigado pela pergunta. Faz sentido, sim. Então, só fazendo uma repetição do nosso entendimento. Nós, de fato, com essa operação, geramos um impacto positivo bruto no resultado de cerca de R\$92 milhões, líquidos de impostos porque isso gera, de fato, um imposto a pagar corrente que já foi parcialmente realizado no próprio mês de setembro, deixando o efeito líquido dele no resultado de R\$59 milhões.

Então, sim, trouxemos um efeito, na primeira ordem de grandeza, de saída de caixa, mas que, de fato, temos um benefício temporal de carregar, talvez, devo colocar desta forma, um saldo de maior pelos próximos períodos, gerando uma receita financeira incremental para a Companhia. Mas a sua observação faz sentido, sim.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

E esse saldo incremental é de cerca de R\$260 milhões?

Marcos Pinheiro:

Correto.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Claríssimo. Obrigado, Marcos.

Deixe-me pular para o segundo assunto. Eu gostaria de fazer algumas perguntas com relação ao processo de possível fechamento de capital da Smiles. Eu entendo que o primeiro passo desse processo seja a definição do Comitê Independente, que ficará responsável pela avaliação dos ativos, inclusive, pela contratação de terceiros para fazê-lo e, depois, pela negociação dos *ratios* de *swap* entre ações da Smiles e da Gol.

Sendo assim, eu queria saber se já há uma definição sobre quantos participantes esse comitê terá, quem indicará esses participantes e se os membros do *Board* podem participar do Comitê ou não.

Leonel Andrade:

Spada, obrigado pela pergunta. Antes de mais nada, acho que vale a pena ressaltar que toda essa transação está sendo conduzida da forma mais transparente possível e sempre respeitando todas as questões legais e com as melhores assessorias, tanto financeiras como legais para que conduzamos da melhor maneira e da maneira mais transparente, buscando a melhor equidade possível da operação.

A responsabilidade pela nomeação do comitê é do Conselho de Administração. Ontem, o Conselho de Administração marcou uma assembleia geral extraordinária, marcada para o dia 29 de novembro, se não me engano. O Conselho indicará e nomeará o Comitê Independente. Não existe uma definição clara ainda porque as discussões ocorrerão da melhor forma possível, envolvendo os conselheiros. Eles que conduzirão.

O mais provável é que sejam três, mas não é um número fechado. O mais provável é que sejam três independentes, os quais serão nomeados pelo Conselho e, com certeza, pessoas do mais alto gabarito e idoneidade para que tomem as decisões e façam as análises.

A nós, aqui, no *Management*, cabe, claramente, ser transparente e fornecer todas as informações que serão requisitadas e todo e qualquer suporte externo será definido e nomeado por esse comitê, seja ele legal ou financeiro, suporte a análises financeiras ou qualquer tipo de suporte externo. O Comitê é soberano para nomear, indicar e contratar os suportes. Não sei se eu respondi tudo. Estou à sua disposição.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Obrigado, Leonel. Eu fiquei com uma dúvida incremental. Vamos presumir, então, que são três pessoas. Como essas três pessoas são selecionadas? Por exemplo, é preciso haver uma unanimidade do *Board* para que cada um desses membros independentes seja nomeado ou nós poderíamos ter um desses membros eleito pelos controladores e dois pelos minoritários? Ou o inverso, dois selecionados pelos controladores e um pelos minoritários? Já existe algum tipo de clareza sobre esses detalhes?

Marcos Pinheiro:

Deixe-me tentar ser claro. Essa é uma definição que o Conselho, no seu fórum pleno, terá a responsabilidade de definir durante os próximos dias. E em relação a tudo isso que cerca essa transação, o que eu posso lhe falar é que é o interesse do nosso

Conselho, é um interesse do acionista controlador, que seja tratado com maior nível de transparência possível, 100% aderente a todos os *guidelines* da CVM a respeito de incorporações dessa natureza.

Sendo direto, o Conselho escolhe qual será a composição desse Comitê Independente. Eu tenho certeza – e é o meu dever aqui – que, tão logo isso seja deliberado pelo Conselho, trazer ao público e dividir com vocês qualquer definição adicional.

Leonel Andrade:

Acho que vale um adendo, Spada. Eu acho que é importante ressaltar que esse comitê, com certeza, será nomeado com pessoas de altíssimo reconhecimento, expressivas e que tenham, inclusive, experiência nesse tipo de reestruturação societária. Eu não tenho dúvida de que assim será.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Está ótimo. Assim todos nós esperamos. Muito obrigado pela clareza nas respostas.

Felipe Vinagre, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade de perguntar e parabéns pelos resultados. A primeira pergunta é mais sobre o ponto de vista de contabilidade dessa questão dos efeitos extraordinários. Vocês mencionaram no texto da Mensagem da Administração que houve um reconhecimento de uma provisão de R\$259 milhões, mas só passa um resultado de R\$59 milhões.

Eu gostaria de entender, contabilmente, como esse valor inicial de R\$259 milhões foi reconhecido. Está se comparando com o caso da Webjet, no qual vocês tiveram um ganho extraordinário todo reconhecido de uma vez e o efeito caixa vem depois, mas já passou de resultado em uma vez. O que diferiu nesse caso? Por que todo o potencial ganho extraordinário não já passou em resultado?

Não sei se essa pergunta faz sentido, mas a minha interpretação ficou como se ainda faltassem reconhecimentos extraordinários adicionais que vão ser reconhecidos ao longo dos próximos trimestres. Depois eu farei a minha segunda pergunta. Obrigado.

Marcos Pinheiro:

Oi, Vinagre. Primeiro, para lhe dar um pouco de clareza, você conseguirá entender alguns passos adicionais dessa operação olhando as notas explicativas 8.1 e 8.2 do ITR. Mas, resumindo o negócio, no passado, o que gerou esse benefício foi pagarmos, de forma conservadora – porque era a interpretação até a publicação dessa instrução normativa – impostos a maior do que o devido sob a ótica que temos hoje.

E esses impostos foram pagos de forma conservadora porque o nosso entendimento era que deveríamos oferecer à tributação tudo o que registramos como receita de *breakage*. A partir de determinado momento, ficou muito evidente – e esse momento é dezembro de 2017 – de que a provisão, ou seja, a estimativa de receita não tem um caráter definitivo e não pode gerar impacto tributário na Companhia.

O que foi feito? Nós abrimos os nossos livros e reapuramos o resultado da Companhia olhando sob a ótica de que a provisão não deveria ter gerado PIS e COFINS de IR, que foram pagos de forma permanente. Agora, o que acontece nesse caso é que é uma diferença temporal; não é um ganho definitivo para a Companhia. É simplesmente o deslocamento dessa transação no tempo.

Então, os orçamentos contábeis são até que simples. Se você olhar no lado do ativo, terá “Impostos a Recuperar”, R\$260 milhões. Do lado do passivo, você terá “Impostos Diferidos” e “Obrigações Fiscais”, mas é basicamente a mesma coisa. E o que vai para o resultado? O efeito no exercício corrente que você tem do negócio, que é pequeno, e a atualização monetária, que é termos de pagar essa importância maior.

Então, eu posso lhe mandar mais detalhes, nós estamos montando uma tabela mais ilustrativa, mas o efeito da sua pergunta foi basicamente este: eu paguei mais imposto no passado; e não é que eu paguei errado, eu só paguei antecipado. E é isso o que está sendo corrigido. Quando nós fazemos a contabilização adequada, você tem o efeito líquido de R\$59 milhões só para o exercício corrente.

Felipe Vinagre, Credit Suisse:

Só um *follow-up* antes da minha segunda pergunta. Olhando para frente, então, nós devemos continuar vendo esse tipo de ganho extraordinário durante algum tempo? Como nós veremos isso para frente e até quando? Como funciona?

Marcos Pinheiro:

Vamos lá: esses “Impostos a Recuperar” vão se converter em taxa, vão se tornar, de fato, algo real, na medida em que nós tivermos que pagar, aqui, na Companhia imposto de renda ou qualquer outro tributo na esfera federal. Pode ser PIS, COFINS, imposto de renda ou contribuição social.

Então, o benefício dessa transação acaba sendo, como eu havia explicado na pergunta anterior, carregar um saldo de caixa marginalmente maior por algum período. E esse saldo de caixa marginalmente maior gera receitas financeiras incrementais para a Companhia.

Felipe Vinagre, Credit Suisse:

Então está ótimo. A segunda e última pergunta: eu quero saber um pouco do *outlook* da Empresa. Ou seja, o 3T está muito forte, o crescimento forte de *gross billings*, margens de resgate boas, ou seja, sugerindo que o desempenho financeiro da Empresa está muito bom.

Só que, no *conference call*, no anúncio da transação pelo controlador, a mensagem ficou um pouco confusa com relação ao cenário competitivo e de margens, etc. Eu gostaria de entender, na cabeça de vocês, qual é a perspectiva. Para reforçar, qual é a mensagem correta sobre como vocês veem, qual é o *business plan* do *outlook* da Empresa em termos de crescimento da competitividade e margens. Obrigado.

Leonel Andrade:

Muito obrigado pela pergunta. Eu acho que temos que tentar separar um pouco as coisas, mas não vejo nenhuma polêmica aí. O que acontece é: do ponto de vista de resultado da Companhia, ela continua muito forte. Todos os indicadores são extremamente positivos e, como sempre, vieram em evolução constante. Basta olhar todos os gráficos. Não há nada fora da curva.

O principal foco sempre foi faturamento com margem. O faturamento continua crescendo de forma substancial; aliás, aceleradamente, talvez, maior do que o esperado, inclusive por conta de estarmos cada vez mais fortes, junto aos bancos, e com os produtos.

Portanto, eu sempre defendi muito o faturamento. Eu acho que o faturamento em queda, consistentemente, significa a extinção do negócio em médio e longo prazo. E já vimos isso por aí. O que eu não posso ter aqui é que, em hora nenhuma, seja o controlador, seja qualquer acionista, ou sejam vocês, analistas e investidores, olhem para o negócio, vendo o negócio se deteriorar ou piorar e, por isso, ser um argumento para uma tomada de decisão. Não é o caso, obviamente.

O negócio é consistente e tem performado de forma consistente ao longo do tempo. E, assim, nós continuamos enxergando. Olhando no curto prazo, como eu sempre falo, eu lembro que há cinco anos ou mais que todo mundo pergunta: quando essa margem vai ficar? Até hoje não caiu. Eu sempre reportei. Eu não consigo olhar essa margem, lá, na frente, dar garantia, mas não vejo risco nos próximos trimestres.

Olhando no curto prazo, três ou quatro trimestres, eu acho que a Empresa continuará performando de forma muito consistente, sem dúvida. E ela está muito bem estruturada para isso em todos os sentidos: em *marketing*, em produtos, em tecnologia, nas operações, nos acordos comerciais. Portanto, olhando a Empresa, ela tem consistência, sim, para continuar performando de forma muito forte.

Agora, vamos para o outro lado. Há, claramente, uma mudança de ambiente competitivo. Nós somos um negócio focado em viagem. Sempre fomos e continuaremos sendo. Portanto, não vejo também, por conta dessa possível incorporação, uma mudança; não vejo, absolutamente, nenhum risco para o foco do negócio.

Mas, claramente, há uma mudança. Quando você olha sob a ótica de um controlador, ou seja, da Companhia aérea, existem mudanças de cenário, com certeza. Claramente, eu acho que não há grandes polêmicas. A minha resposta para você é: o negócio é consistente, forte, tem performado e tem tudo para continuar performando. Eu estou à disposição para esclarecer qualquer ponto. Não vejo esse risco de curto prazo.

No longo prazo, obviamente, pode haver algumas mudanças competitivas que levem a determinadas tomadas de decisão. Também quero ressaltar que tudo isso tem sido muito transparente e continuará sendo. A nossa governança está intacta, e a Empresa, com todos os seus funcionários e com todo o seu foco, continuará trabalhando pelos clientes e pelos parceiros, sem nenhuma mudança ou alteração.

Eu acredito que o 4T tem tudo para continuar sendo muito forte. O mês de outubro manteve a performance – está fechando hoje, mas com a performance muito forte. Acredito que o 4T tenha tudo para ser outro trimestre com resultados muito satisfatórios.

Felipe Vinagre, Credit Suisse:

Muito claro. Obrigado.

Samuel Alves, BTG:

Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados. A minha pergunta é em relação a uma deliberação do Conselho de Administração. Lendo a ata do Conselho, parece que foi aprovado, por unanimidade, um plano de retenção de executivos que vigoraria até a data da Assembleia Geral Extraordinária, ao qual o próprio Leonel fez menção, no dia 29 de novembro. Enfim, vocês poderiam dar um pouco mais de detalhes sobre como seria esse plano de retenção de executivos? Vocês podem adicionar alguma cor em relação a essa aprovação? Obrigado.

Leonel Andrade:

Obrigado pela pergunta. Só para esclarecer, nem todos os detalhes podem ser dados por outras razões, mas não é para esta Assembleia do dia 29. A Assembleia que acontecerá daqui a 30 dias é a Assembleia Extraordinária, para início dos trabalhos da possível reestruturação. O plano que foi aprovado pelo Conselho hoje visa manter e incentivar os principais executivos da Companhia a trabalharem com foco na operação e com compromisso com ela, até a definição futura dessa transação.

A transação é transparente, será definida em assembleias e com todo o suporte, claro, do Comitê Independente. Tudo muito alinhado com o Parecer 35 da CVM e por aí vai. Nossa obrigação aqui com os executivos, isso aqui inclusive comigo, é que nós vamos continuar com muito foco na operação, com os parceiros e clientes, durante todo esse período, que deve demorar alguns meses, conforme a expectativa geral.

Então, nós vamos dar suporte completo para os comitês e para todos os acionistas e vamos manter o foco na operação. A retenção tem este objetivo: fazer com tenhamos um compromisso e um incentivo de estarmos na Empresa. E isso é um compromisso, inclusive, do controlador, vale ressaltar, para que o nosso negócio continue a performar, de preferência, surpreendendo o mercado.

Não importa se, lá, na frente, esta empresa estará incorporada, com qual modelo ela estará ou se ela continuará como é hoje, porque todos esses cenários têm de ser mapeados. Da minha parte, como gestor da Companhia, eu tenho a obrigação de fazer essa Companhia continuar performando cada vez melhor e seus funcionários engajados com esse compromisso. E a retenção visa puramente isso.

No fim do dia, nós estamos dizendo: não haverá um susto de algum executivo, da minha parte eu posso falar, sair da Companhia ao longo dos próximos meses, abandonado a Companhia em virtude dessa reestruturação. Muito pelo contrário, o meu compromisso com o controlador e com todos os acionistas, é fazer a Companhia continuar performando.

Agora, eu acho que detalhes ainda não são públicos, e não devem ser necessariamente, mas serão sempre transparentes. Nós temos um novo incentivo para fazer esse trabalho. Espero ter sido claro. Obrigado, amigo.

Samuel Alves, BTG:

Perfeito. A mensagem ficou bastante clara. Obrigado.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Obrigado por aceitarem mais uma pergunta. Eu só gostaria de esclarecer alguns pontos em relação ao planejamento estratégico da Smiles em cinco anos. Como é sabido, vocês pretendem dobrar a geração de resultado da Companhia nesse período entre 2017 e 2022.

O primeiro ponto, então, eu gostaria de esclarecer se o ponto de partida é o resultado recorrente de 2017 ou é o resultado *gap*, que leva em conta aquele ganho extraordinário com a reestruturação da Webjet. Esse é o primeiro ponto, voltarei depois com o segundo.

Leonel Andrade:

Obrigado pela pergunta, Spada. O ponto de partida sempre foi o resultado operacional. O nosso foco sempre está na operação. Ganhos extraordinários ou variações extraordinárias em função de câmbio, ou que nunca estiveram no plano, até mesmo o trabalho de breakage tem sido feito, inclusive, para evitar grandes oscilações, o máximo possível de previsibilidade, mas todo o plano está baseado na operação.

Então, fala-se em acúmulo, resgates, receita, manutenção de margens e, quando se fala em crescimento, se olha para o resultado operacional fortemente. Portanto, aquele ganho extraordinário por exemplo de Webjet não está nesse plano, obviamente.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Em relação ao resultado operacional, então, podemos entender, que, mesmo que sujeito a algum tipo de ajuste, é geração de lucro líquido recorrente?

Leonel Andrade:

Eu não consigo, de fato, entender exatamente essa sua pergunta. Desculpe a sinceridade, talvez eu esteja falhando aqui. Quando eu falo de resultado operacional, obviamente, há uma previsibilidade quando se olha, por exemplo, resultados financeiros também.

Mas eles podem ter fortes variações em função de Selic ou qualquer outra transação. Aliás, acho que é um grande mérito da Smiles, por exemplo, nós sempre apresentarmos resultados operacionais mais consistentes, tentando fazer com que o breakage, por exemplo, nunca seja um empecilho para o nosso resultado.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Talvez, só para esclarecer, é que quando ouço resultado operacional, eu penso em EBIT. E, de interações anteriores com vocês, eu tinha ficado com a sensação que a ideia era dobrar o lucro, e não o EBIT.

Leonel Andrade:

Está bem, Spada. Deixe-me tentar ser mais claro. Um plano estratégico presume um crescimento de principais indicadores, o que inclui o lucro líquido, na faixa de 15% ao ano. Inclui o lucro líquido, sim. O que estou querendo dizer é que os resultados extraordinários que possam afetar o lucro líquido não estão no plano estratégico, como, por exemplo, o evento que ocorreu da Webjet.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Está claro, Leonel. Obrigado. É um *follow-up* rápido aqui, quando pensamos, então, no lucro líquido recorrente, vocês entregaram em 2017, nos 9M, cerca de R\$450 milhões de reais. Nos 9M18, esse valor está na faixa de R\$420 milhões. O ponto é, nesse primeiro ano, a Empresa não deve entregar esses 15%. Eu só queria entender se vocês, de fato, ainda enxergam uma chance razoável de, até 2022, atingirem, então, esse planejamento estratégico. Isso implica um crescimento superior aos 15% ao ano nos quatro anos restantes. Por isso que pergunto.

Leonel Andrade:

A pergunta faz sentido. Veja bem, quando olhamos para o plano estratégico, ele pressupõe uma série de novas iniciativas que acelerarão o resultado, por exemplo, expansão internacional; por exemplo, toda a questão do Universo do Viajante, que ainda está só no início. Então, o plano tem isso claro.

O fato deste ano não crescer, no lucro, 15%, mas como o faturamento e as margens estão crescendo bem acima de 15%; portanto, eu não vejo nenhuma mudança desse plano. Mas também vale ressaltar, e eu acho que é fundamental, que, um plano estratégico, é feito por revisões. Hoje, nós estamos focados no mesmo plano e no mesmo crescimento, e todas as ações estão sendo tomadas em direção a isso.

Obviamente, mudanças drásticas em cenários competitivos e, principalmente, no negócio aéreo podem mudar esse plano, sim, podem mudar essa performance, mas isso é revisado anualmente e, neste momento, não existe nenhuma alteração desse plano, e não há nenhuma diferença com relação ao fato de este ano estar um pouco menor.

Também temos que lembrar que o 1S foi bem menos consistente do que está sendo agora. Então, essa diferença, inclusive, do primeiro ano está sendo muito fechada com o 3T, e eu tenho uma perspectiva muito positiva para o 4T também. Então, não sei se respondi, mas, claramente, estou à sua disposição.

Não há nenhuma alteração no plano estratégico da Companhia, o qual tem maturações diferentes em função de uma série de novas iniciativas.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Está claro, então, Leonel. Muito obrigado. E, se me permite um último ponto, em breve, vocês devem anunciar mais uma revisão de precificação com a Gol, que valerá para 2019. Vocês poderiam comentar um pouquinho sobre a expectativa que vocês têm até o momento atual de para que lado deve ser essa revisão?

Leonel Andrade:

Primeiro, vale ressaltar que essa revisão é corrente e nos mesmos moldes que esteve todos os anos. Portanto, com a mesma governança, com aprovações internas, Comitê Independente e auditorias baseados na operação corrente. Não há nenhuma alteração de contrato ou de política; acho muito importante ressaltar isso.

Depois, é cedo para falar. Temos provavelmente, um pouco, um crescimento desse pagamento, porque um fator-chave, por exemplo, que é o querosene de aviação, que tem subido consistentemente, compõe esse preço. Ele exerce um forte impacto, por exemplo, nos custos marginais.

É cedo para falar, mas do ponto de vista de aumento do preço das Smiles, ele deve ser positivo.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Claríssimo. Muito obrigado, Leonel.

Matt Sallson, Deutsche Bank:

Hi, guys. Could the competitors' pressure appear to Gol's management as the reason for to the proper reorganization, or also (38:54) by a competitor, who has been (38:65) loyalty program? How can both programs be losing share?

Leonel Andrade:

Muito obrigado pela sua pergunta. Acho que a decisão do controlador de propor uma reestruturação é baseada na visão de mercado da companhia aérea, dos riscos e das oportunidades e de uma visão de mercado muito transparente. E, claramente, se observarmos os movimentos globais, incluindo no Brasil, os programas de fidelidade, de modo geral, estão voltando para dentro das companhias aéreas.

Então, existem, sim, oportunidades ou riscos mapeados, mas eu preciso ressaltar que, do ponto de vista de governança ou do ponto de vista legal, o processo é extremamente transparente e cabe a nós, aqui, na gestão da Companhia, zelar para que ele seja efetivo, que o processo ande, com todo o suporte, dando suporte para todos os acionistas, indistintamente. Nossa obrigação, aqui, no *Management*, é de cuidar da Companhia da melhor maneira possível.

Agora, claramente, nós não estamos sob nenhuma pressão. Acho que é fundamental dizer isso. Absolutamente nenhuma pressão do controlador ou do *Management* da companhia aérea. A nossa governança é clara e sempre foi respeitada. O *Management* da companhia aérea, na figura do seu CEO, Paulo Kakinoff, e dos seus outros estatutários, sempre respeitou as decisões da Smiles, e pode ter certeza de que isso continuará assim.

Enquanto esta Companhia for uma companhia independente, sob a nossa gestão, você pode ter toda certeza de que isso não existe, nem existirá. E "o não existe" não é porque estamos aqui tendo que zelar por isso; não existe porque o controlador sempre foi muito correto e respeitoso em relação à governança. Então, não existe isso e, muito

pelo contrário, posso lhe assegurar que não é à toa que a nossa performance continua forte, as decisões de negócios continuam todas aqui submetidas ao nosso Conselho, ao Conselho da Smiles.

Não sei se respondi adequadamente. Estou à disposição para qualquer esclarecimento adicional.

Matt Sallson, Deutsche Bank:

Thank you. And just as a follow-up, can you give us an idea of the timeline the independent special committee is operating under, or is it to negotiate the terms of the reorganization? Thanks for taking our question.

Leonel Andrade:

Muito obrigado. Complementando, na sua pergunta inicial, você também pergunta: “Como os programas podem estar perdendo participação em mercado?”. Eu não sei se você se referiu a nós e aos competidores diretos ou especificamente a algum competidor; nós nunca perdemos participação de mercado ao longo dos quase seis anos da existência da Empresa, muito pelo contrário, ganhamos participação de mercado consistentemente até virarmos líderes em todos os principais indicadores.

E acredito que, com este resultado colocado, hoje, do 3T, teremos mais um grande ganho de *market share*, porque esse resultado, inclusive, vale ressaltar, veio de muita milha e muito negócio vindo de banco, e o cliente do banco ou decide se a manda para cá ou para algum outro competidor. Como crescemos muito no 3T, acredito que haverá um novo ganho enorme de *market share*.

Então, do ponto de vista, aqui, não há e não tende a haver nenhuma redução em participação de mercado, considerando a Companhia como está hoje, como nós estamos gerenciando a Companhia. Ao contrário, tenho muito orgulho de dizer que nós, consistentemente, fomos quem puxou o mercado brasileiro de fidelidade sobre qualquer indicador.

Quando olhamos para a associação ABEMF, da qual fazemos parte, no 1S18, os indicadores da ABEMF mostram um crescimento de 9% em faturamento do setor; nós crescemos 18%, portanto, o dobro da ABEMF.

Quando olhamos para a ABECS, da qual eu orgulhosamente faço parte como diretor, a associação de cartões de crédito, os cartões de crédito cresceram neste ano em investimentos em programas de fidelidade na ordem de 14%; portanto, nós tivemos faturamento de 18%. Também quando comparo o mercado de cartões de crédito, a participação das Smiles cresceu. Vale ressaltar que não perdemos, mas muito pelo contrário, não vejo isso também como risco.

Sobre o cronograma, eu vou pedir, inclusive, ao Marcos um apoio aqui para falar sobre a segunda pergunta relacionada ao cronograma da transação do Comitê Independente. Marcos, por favor.

Marcos Pinheiro:

Obrigado a todos pelas perguntas. Com relação ao cronograma, os próximos passos são os seguintes: hoje, nós publicamos o Edital de Convocação da nossa Assembleia de Acionistas, que reformará o Estatuto Social da Empresa para permitir que essa incorporação proposta pela Gol aconteça seguindo todo o rito de boa governança da CVM. Não obstante, o Conselho de Administração da Smiles já tem trabalhado para pensar na constituição desse Comitê Independente.

Não existe nenhuma obrigatoriedade de que a Companhia ou seu Conselho definam os nomes desse comitê de forma antecipada, mas o que eu consigo dividir com você e com toda comunidade de investidores é que a Companhia e o seu Conselho de Administração têm todo o interesse em oferecer a maior transparência possível e levar esse processo inteiro de forma exemplar.

Então, tão logo o nosso Conselho e os nossos conselheiros cheguem a um acordo de quais são os nomes que vão agregar bastante na análise da transação, isso será prontamente comunicado ao mercado. De forma objetiva, não há uma data, hoje, com a qual estejamos trabalhando para a eleição desse comitê, mas temos o interesse em fazer isso da forma mais rápida possível. Eu espero que tenha respondido à sua pergunta.

Matt Sallson:

Yes, you have answered my questions. Thanks.

Operadora:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Leonel Andrade, para que faça as considerações finais da Companhia.

Leonel Andrade:

Muito obrigado a todos. Eu gostaria de encerrar ressaltando alguns pontos. O primeiro ponto que eu acho fundamental é que existe, de fato, uma visão de que os programas de fidelidade têm uma mudança competitiva forte. Movimentos semelhantes estão ocorrendo no mercado; tivemos os casos da LATAM, da Aeroméxico, da Air Canada; então, é legítimo que a Gol e seu acionista controlador discutam e trabalhem em um movimento assim.

O que é muito importante ressaltar é que tem sido com total transparência que tanto o *Management* da Companhia como os diversos outros agentes desse mercado foram avisados, exclusivamente junto ao mercado, portanto, a Gol tem sido muito transparente e, obviamente, muito diligente em seguir, de forma clara, em todo esse processo.

Cabe a nós, aqui, na Smiles, trabalharmos para que isso continue assim e para dar o suporte necessário, seja para o Comitê Independente, seja para o nosso Conselho de Administração, para que as tomadas de decisão sejam claras e tenham todas as informações possíveis e que sejam, de novo, ressalto, transparentes e equilibradas. E nós vamos continuar trabalhando nisso. Temos o compromisso com todos vocês e com o mercado e, principalmente, com todos os nossos funcionários e clientes.

Sobre isso, eu gostaria de, de novo, agradecer. Nós somos 119 funcionários, e esse resultado histórico e crescente é fruto de uma equipe excepcionalmente boa e muito comprometida. Nós vamos continuar operando a Companhia com total transparência e, principalmente, foco nos clientes e nos parceiros e vamos continuar ganhando mercado, se Deus quiser, e continuar, principalmente, gerando muito valor para todos os acionistas, com margens consistentemente altas e com crescimento sustentável das operações.

Esse é o nosso compromisso. De qualquer forma, podem ter toda a convicção de que vamos estar zelando por isso nos próximos meses ou, talvez, para sempre. Mas eu digo nos próximos meses, no sentido de que a transação será o tempo todo bem assistida com o nosso compromisso.

Agradeço a todos. Boa sorte. Acho que este é o último *call* do nosso ano. Eu tenho confiança de que vamos encerrar o ano muito bem e desejo um final de ano muito proveitoso para todos. Muito obrigado.

Operadora:

A teleconferência da Smiles está encerrada. Agradecemos a 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”.