

Relações com Investidores

A trajetória de sucesso da GOL no setor aéreo brasileiro

Rodolfo Zabisky*

Em nosso artigo de hoje da série “por que eu deveria investir na sua empresa?” resumimos a conversa com Constantino de Oliveira Júnior, Diretor Presidente da GOL Linhas Aéreas Inteligentes, buscando identificar as vantagens competitivas da Companhia e o seu plano de expansão de negócios.

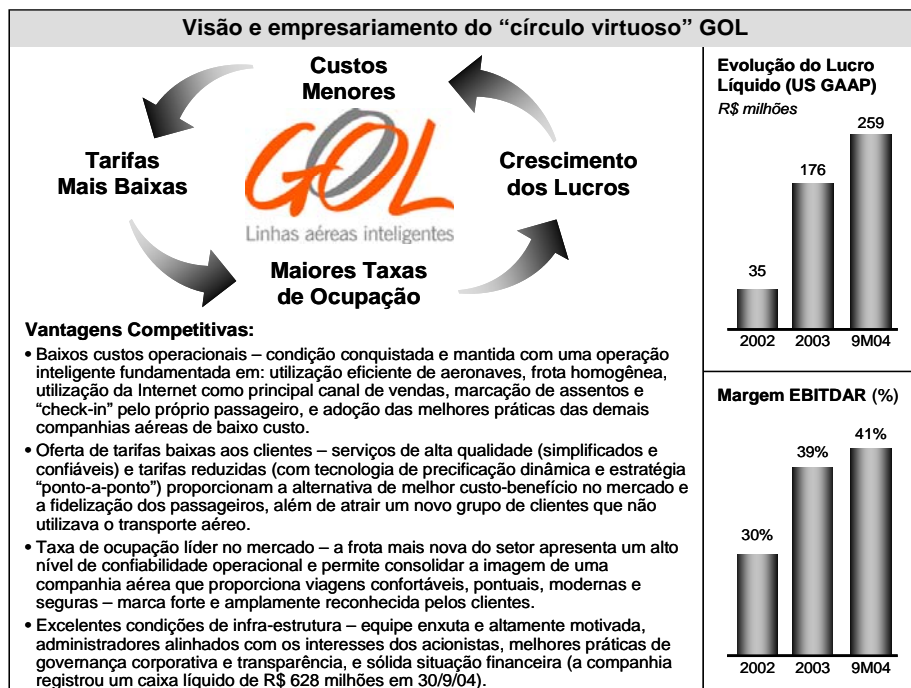
A GOL fez seu vôo inaugural em janeiro de 2001 e é a única empresa aérea de baixo custo e baixa tarifa operando no Brasil, oferecendo viagens áreas regulares para passageiros de negócios e em lazer. O modelo de baixo custo e baixa tarifa tem se mostrado vitorioso na aviação civil internacional, apesar da crise generalizada que esse setor vem atravessando.

Atualmente, a Companhia opera 27 aeronaves Boeing 737 *Next Generation*, com uma classe única de serviço, atendendo 37 destinos no Brasil e um no exterior (Buenos Aires). O plano de negócios da GOL prevê dobrar essa frota até o final de 2008, por meio de um acordo já firmado com a Boeing para aquisição de até 43 aeronaves 737-800 NG. Esse mês de janeiro a Companhia estará exercendo quatro opções de compra, antecipando seus planos de expansão em vista da grande utilização da frota (14 horas/dia no 3T04), e das altas taxas de ocupação (70% no 3T04).

O crescimento da GOL no mercado e os seus resultados são impressionantes. Em quatro anos de vida a Companhia atingiu 24% de participação no mercado, com uma evolução significativa de lucro líquido – medido em conformidade com os padrões contábeis americanos (US GAAP) – e margens EBITDAR (lucro antes de impostos, depreciação, amortização e *leasing* de aeronaves) que já superam seus pares internacionais (Southwest, Ryanair, JetBlue e WestJet).

Para Constantino Junior, “o segredo da rentabilidade da GOL está relacionado ao modelo de gestão baixo custo e baixa tarifa que, associado à qualidade de nossos serviços, permite a permanência da Companhia dentro de um círculo virtuoso, com crescimento acelerado e bons níveis de rentabilidade”.

Esse modelo e suas vantagens competitivas encontram-se detalhados no infográfico. “Nossa operação é focada na manutenção dos menores custos operacionais do setor, possibilitando assim o oferecimento de tarifas mais baixas aos clientes e, consequentemente, maiores taxas de ocupação, incluindo parcela significativa de passageiros de primeira viagem”, complementa Constantino Junior.



O modelo operacional da Companhia é baseado em uma variação da estratégia utilizada por outras companhias aéreas de baixo custo no mundo. Para mercados de alta competição, como o da ponte aérea São Paulo – Rio de Janeiro, a GOL oferece vôos diretos e baixas tarifas. Para os outros mercados, as aeronaves fazem diversas escalas interligando outros destinos, atraindo, portanto, passageiros sensíveis ao preço, mesmo que isso signifique uma viagem de maior duração.

Aliado a isso, a operação de uma frota homogênea e nova possibilita à Companhia grande flexibilidade operacional e significativa redução de custos com manutenção, peças de reposição e treinamento de pessoal. A linha Boeing 737 NG permite, além da economia de combustível, a manutenção faseada, ou seja, as aeronaves voam 12 meses ao ano comparativamente às demais aeronaves que param um mês inteiro para manutenção.

A alta concentração de vendas de bilhetes por meio da Internet (79% do total no 3T04) contribui para a redução dos custos de distribuição, que em média são 53% inferiores àqueles verificados no sistema tradicional por meio de call centers.

Finalmente, o sistema de precificação dinâmica, somente utilizado pela GOL no Brasil, procura o mix ideal de tarifas para um determinado vôo com base no comportamento histórico de compra dos clientes. Dessa forma, o valor do ticket médio aumenta à medida que a data de embarque se aproxima.

A estratégia de crescimento da Companhia privilegia a eficiência e a lucratividade, e está focada nos seguintes elementos básicos:

- Expandir a base de clientes por meio da oferta qualificada de serviços em rotas com alta procura (segmento de negócios) e estimular a demanda e aumentar participação no segmento de viagens de lazer.
- Continuar reduzindo os custos operacionais.

onais.

- Manter uma oferta de serviços simplificados e convenientes ao cliente.
- Estimular o desenvolvimento de demanda entre segmentos que ainda não utilizam o transporte aéreo, oferecendo baixas tarifas e aumentando cada vez mais a taxa de ocupação das aeronaves.
- Assegurar alto índice de satisfação entre os funcionários e rentabilidade aos acionistas.

Para o futuro, “a GOL continuará focada no aperfeiçoamento da qualidade de serviços e na melhoria da relação custo-benefício para nossos clientes e nossos acionistas. Afinal, aqui todos podem voar e todos podem também investir”, finaliza Constantino Junior.

Opinião

A GOL abriu capital no Nível 2 da Bovespa (GOLL4) em junho de 2004, simultaneamente ao lançamento de ADRs (nível III) na NYSE. Nesse período o preço das ações evoluiu cerca de 50% e a liquidez do papel se manteve em bons patamares.

A estratégia de comunicação com o mercado de capitais é pró-ativa e sem igual no Brasil. Os resultados são analisados em US GAAP com o objetivo de facilitar a comparação com os pares internacionais. A GOL fornece *guidance* como as melhores empresas americanas, o que lhe garante maior flexibilidade para explicar as alavancas de valor da Companhia.

A Companhia apresenta um sólido modelo de negócios e uma operação exemplar, como pode ser constatado no lucro dos primeiros nove meses de 2004, que já supera o ano inteiro de 2003. Há oportunidades de crescimento no mercado, mas a taxas inferiores às observadas nos últimos 2-3 anos. A manutenção dos atuais padrões de rentabilidade (margem EBITDAR) é o grande desafio que se coloca para a GOL.

* Consultor, especial para Gazeta Mercantil
E-mail: rzabisky@gazetamercantil.com.br

Agenda do Investidor

Empresa	Data 1	Data 2	Outros
ALL	28/02	02/03	-
AmBev	03/03	05/03	-
Aracruz	13/01	14/01	-
Braskem	16/02	18/02	-
GOL	08/03	08/03	-
Net Serviços	15/03	18/03	-
Petrobras	25/02	n.d.	-
Ultrapar	16/02	n.d.	-

Fonte: www.divulgacaoexemplar.com.br