

AZUL – TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS DO 4T17

8 de março de 2018

OPERADORA - Bom dia a todos e bem-vindos à teleconferência de resultados da Azul do 4T2017. Meu nome é Gabriella e serei sua operadora de hoje. Este evento está sendo gravado e todos os participantes apenas ouvirão a apresentação da Cia., após a qual teremos uma sessão de perguntas e respostas. Caso queira solicitar o auxílio de uma operadora durante esta teleconferência, por favor, disque *0. Gostaria de passar a palavra para Andrea Bottcher, gerente de Relações com Investidores. Por favor, Andrea.

ANDREA BOTTCHER - Obrigada, Gabriella. Bem-vindos à teleconferência de resultados da Azul para o 4T. Os resultados anunciados hoje, bem como o áudio desta conferência e os slides a que nos referimos estão disponíveis em nosso website. Hoje ouviremos as apresentações de David Neeleman, fundador e presidente da Azul, e de John Rodgerson, CEO. Nosso CFO, Alex Malfitani e nosso vice-presidente de receitas Abhi Shah, também estarão disponíveis durante as perguntas. Antes de passar a palavra ao David, gostaria de alertá-los sobre as nossas declarações prospectivas. Quaisquer assuntos discutidos hoje que não sejam fatos históricos, especialmente os comentários a respeito do futuro da companhia, bem como, objetivos, planos futuros e desempenho esperado, constituem declarações prospectivas, são baseadas em uma ampla gama de suposições que a Cia. acredita ser razoável, mas estão sujeitas à incertezas e riscos discutidos em detalhes em nossos documentos. Além disso, em nossa teleconferência, discutiremos medidas que não estão nos padrões IFRS, que não devem ser considerados isoladamente. Passo a palavra ao David. David.

DAVID NEELEMAN – Bom dia a todos e obrigado por ouvirem o nosso call. Como sempre, eu espero que vocês tenham conseguido ler os nossos resultados e gostaria de agradecer aos nossos tripulantes que trabalham

bastante todos os dias para trazer aos clientes a melhor experiência de viagens do nosso setor. Graças à dedicação deles, nós conseguimos terminar o ano com um resultado operacional robusto e bons resultados financeiros. Isso graças às pessoas que realmente nos ajudaram nesse trimestre e durante todo o ano. Durante o nosso road show nós apresentamos durante o mês de março em algumas reuniões o nosso plano de expansão de margens. Essa era a temática do nosso road show. A nossa empresa foi considerada de tal forma para aumentar as margens continuamente nos próximos 7 meses. Agora, um ano depois, estamos cumprindo nossas promessas. Atingimos uma margem operacional no ano passado de 11,1% no ano, o que está acima do nosso objetivo. Com um aumento de 5,4% em relação ao ano anterior, ou seja, foi mais do que o dobro. No futuro esperamos continuar executando nosso plano de expansão de margens que consiste dos três pilares que discutimos no road show. Obviamente, o principal pilar é a introdução de embarcações mais eficientes e maiores. Nós temos agora os 12 A320 Neos que concluímos no final do ano e vamos terminar o ano de 2018 com 20,30,0% da nossa capacidade em voos domésticos. O segundo pilar é muito importante, e o John vai falar sobre isso. Trata de expandir nosso programa de fidelidade. O Tudo Azul mantém o seu crescimento robusto em 2017, atingindo mais de 9 milhões de membros, com aumento de 2 milhões de membros em relação a 2016, que foi o maior crescimento da nossa história. Nós estamos bem satisfeitos com isso e o John vai entrar em detalhes sobre isso e sobre as receitas também. O terceiro pilar é expandir as nossas receitas auxiliares que incluem carga, taxa de bagagem e pacotes de viagem. Os nossos resultados de 2017 são apenas o início da nossa história de expansão de margens. Como eu falei, nós estamos ansiosos para continuar a executar essa estratégia. Como vocês vão ver na nossa apresentação, vamos aumentar os nossos objetivos para 2018. Então estamos no caminho certo, estamos animados e estamos felizes de poder aumentar o nosso top line. Como também mencionei, temos uma boa operação, graças aos nossos

tripulantes, não conseguiríamos sem eles. Nós somos o número um no Brasil em todas as categorias de pontualidade e somos a empresa low cost mais pontual das Américas. O nosso serviço foi reconhecido pela Tripadvisor que nomeou a Azul como a terceira melhor empresa aérea do mundo e também recebemos o prêmio Skytrax de melhor low cost da América do Sul pelo sétimo ano seguido. E pelo segundo ano seguido também recebemos o prêmio de melhor serviço aéreo, ou seja, uma boa performance operacional traz um bom resultado financeiro, não dá para se ter um sem o outro. Resumindo, estamos entregando o que prometemos, vamos continuar a melhorar os nossos resultados financeiros, a nossa performance operacional e a satisfação dos nossos clientes, além do que conseguimos em 2017. Não estamos satisfeitos, queremos fazer melhor e estamos focados em sermos a melhor empresa área para tripulantes, clientes e acionistas. O John assumiu a posição de CEO da empresa e está fazendo um excelente trabalho, então eu vou passar a palavra para ele, pra ele discutir os resultados do 4T em detalhes.

JOHN RODGERSON – Obrigado, David. Bem-vindo a todos. Eu também quero começar parabenizando os nossos tripulantes pelo desempenho excepcional em 2017. A dedicação e o compromisso deles é a força que impulsiona os nossos resultados robustos do 4T.

No quarto slide vamos ver que tivemos um ótimo 4T. Mesmo com o aumento de 16,0% no custo do combustível durante o período, nós entregamos uma margem operacional de 13,9% e uma margem de EBITDAR de 30,7%. Uma das maiores do setor. A capacidade aumentou em 10,0% e também subimos a nossa receita de top line em 20,0%. O nosso CASK ex-combustível caiu 3,7%. Em 2018 vamos continuar diminuindo o CASK ex-combustível tendo aeronaves mais eficientes na nossa frota. As despesas financeiras líquidas aumentaram um pouco devido aos provisionamentos. Excluindo esse efeito teria caído sobre o ano. Isso foi devido à desalavancagem que aconteceu durante o ano. A receita líquida teve

resultado forte de R\$ 304,0 milhões que incluiu um ganho de R\$ 154,0 milhões. Esse ganho está relacionado à extração de uma opção sobre os nossos títulos da TAP. Como resultado agora a Azul é a beneficiária única desse título que é conversível em 41,25% do valor de equity da Tap. A Tap continua a melhorar os seus resultados financeiros e operacionais. Estamos animados em fazer parte dessa história de sucesso.

Seguindo para o próximo slide, na receita estamos trabalhando muito bem, graças à nossa rede e a uma forte demanda por viagem, nossa capacidade cresceu em 10,0%, o que é muito impressionante. O RASK cresceu 9,0% e ajustado pelo valor pelo custo médio da viagem ele aumentou em 15,0%. A nossa taxa de capacidade foi de 82,7%, um recorde para a Azul. Nós conseguimos acrescentar a capacidade aumentando o RASK e a taxa de ocupação ao mesmo tempo.

Seguindo ao slide 6, estamos animados em relação aos próximos anos. Como David mencionou, nós estamos passando por um processo de transformação da frota significativo, substituindo aeronaves de geração mais antiga por gerações mais novas, principalmente o jato A320 Neos pelos Embraeres A2. Além de serem extremamente eficientes, eles têm mais assentos que os anteriores, o que contribui para o aumento nas margens no futuro. Os A320 Neos têm o CASK mais baixo do Brasil e viajam em média 14 horas por dia. Os Neos têm uma vantagem de CASK de 29,0% sobre os E-jets. E espera-se que representem 27,0% dos AFKs totais em 2018 que vai subir para 41,0% em 2020. Também temos um pedido de 32 E2 que tem um CASK de 26,0% a menos em relação aos E-jets atuais. Isso apoia a nossa estratégia com a frota no futuro. O nosso programa de fidelidade Tudo Azul que é totalmente nosso, manteve o seu crescimento que o David mencionou, mais de 9 milhões de membros. Isso representa 2 milhões de membros a mais nos últimos 12 meses. O nosso faturamento bruto ex-Azul também subiu 34,0% em 2017 com a maioria desses aumentos vindos das vendas para os parceiros bancários, aumentando a nossa participação no mercado de

fidelidade brasileira. Agora, temos um crescimento bem acima do esperado e estamos esperando que isso continue nos próximos anos. Quero lembrar a vocês que ao contrário de outras empresas aéreas no Brasil, a Tudo Azul é 100,0% da empresa, ou seja, não temos ineficiência fiscal e beneficiamos 100,0% do fluxo de caixa gerado por esse negócio de alto crescimento e altas margens.

No próximo slide, vemos que as receitas auxiliares cresceram 22,0% no 4T, e representam 14,0% da receita total. Agora recebemos R\$ 56,00 por passageiros de outras receitas. As receitas com cargas aumentaram 60,0% no 4T impulsionadas pelos compartimentos de cargas dos A320 Neos, que são maiores, e o crescimento da nossa capacidade internacional. Como anunciado em dezembro, a Azul e os Correios assinaram um acordo pela criação de uma empresa de logística integrada privada. Após ser aprovado pelas autoridades brasileiras, essa nova empresa vai fortalecer ainda mais os nossos resultados de carga. Lembrem-se que ainda não incluímos os ganhos relacionados a essa joint venture nos nossos objetivos de 2018.

Para nosso balanço comercial eu me orgulho em dizer que terminamos o trimestre com uma posição de liquidez sólida de R\$ 3,6 bilhões no final do trimestre, que representa 46,0% das receitas dos últimos 12 meses. Repagamos R\$ 2,2 bilhões em dívidas durante o ano e angariamos R\$ 1,6 bilhões de dívidas de custo mais baixo com maturidade mais longa. Como resultado, encerramos o trimestre com a posição de endividamento de R\$ 3,5 bilhões e uma dívida líquida ajustada ao EBITDAR de 3,9 vezes comparado a 5,7 vezes em 2016. Esse é o padrão do setor para o cálculo da alavancagem. Em termos de exposição à moeda estrangeira 99,0% do nosso capital de giro, da dívida de capital de giro, estava denominada em moeda local no final do trimestre. O que significa que estamos menos expostos a volatilidades. Recentemente trocamos US\$ 400,0 milhões de dólares em títulos emitidos em outubro, resultando numa taxa de juros all-in em reais abaixo do CDI. Temos uma das mais altas posições de caixa da América do Sul e o mais baixo em

alavancagem da região.

Seguindo para o slide 10, queremos crescer o nosso ASK total em 17,0%-20,0% em 2018, com o doméstico crescendo entre 8,0%-10,0%. E como estivemos falando nosso crescimento da capacidade doméstica vai ser impulsionado pela substituição de aeronaves menores por aeronaves maiores nas rotas que já operamos. Internacionalmente vamos aumentar a frequência dos vôos e ligar os pontos entre os destinos que já atendemos. Ao lado do custo esperamos que o ex-combustível caia em 2,0%-4,0% e como vocês sabem temos uma estratégia de expansão de margem e esperamos aumentar essa margem EBIT um a dois pontos por ano nos próximos anos. Em consequência dessa tendência o nosso objetivo para o EBIT para 2017 era de 9,0%-11,0% e o nosso para 2018 será de 11,0%-13,0%. Essa estimativa não leva em consideração o impacto relacionado às vendas das aeronaves ou a joint venture com os Correios. Estamos confiantes sobre os resultados no mercado de aviação brasileiro acreditamos que conseguiremos expandir os nossos negócios e entregar resultados financeiros e operacionais superiores.

Assim vou passar a ligação para a operadora abrir a sessão de perguntas e respostas.

OPERADORA – Senhoras e senhores, muito obrigado. Agora abrimos a sessão de perguntas e respostas. Caso tenham uma pergunta digitem *1 no telefone. Se em algum momento gostaria de retirar a sua pergunta da fila disque #. Para quem está acompanhando via webcast, você pode também enviar suas perguntas pela plataforma e ela será respondida neste call ou após o final da teleconferência.

Nossa primeira pergunta vem da Raymond James, da senhorita Savanthi Syth.

SAVANTHI SYTH – Bom dia. Vocês poderiam falar um pouco mais, eu sei que vocês não vão entrar muito em detalhes, mas eu gostaria de saber

sobre as tendências novas da Azul e o que vocês estão vendo no futuro para os seus segmentos de negócios.

ABHI SHAH – Oi, Savi. Bom, para o 1T o doméstico foi muito forte, principalmente a demanda corporativa, a receita foi melhor do que 2016 e esse foi o principal fator para melhoria. O internacional foi muito bom no trimestre, mas em termos das alterações que vimos em relação aos trimestres anteriores, eu diria que a demanda pelos voos domésticos tem aumentado muito bem nesse trimestre. Outubro e novembro e as primeiras semanas de dezembro principalmente foram muito fortes na demanda. Tivemos uma boa receita nesses 7, 14 dias. O internacional continua forte e ele ficou estável no resto do ano, e eu diria que o que mais aumentou em velocidade, na segunda metade do ano passado, foram os voos domésticos. E temos provisionamentos para lançar mão dessa oportunidade. Colocamos as aeronaves certas, nas rotas mais importantes e conseguimos realmente absorver as vantagens do aumento da demanda.

SAVANTHI SYTH - É isso que vocês estão observando neste trimestre também?

ABIH SHAH – Bom, o 1T normalmente é um pouco mais fraco, o carnaval foi mais cedo neste ano, mas foi um bom trimestre para lazer. A demanda para o internacional também foi muito boa. Durante o carnaval a demanda pelos voos domésticos foi muito forte, tivemos uma demanda boa, então acho que se lembrarmos no ano passado, eu falei que o setor, no total, tem as condições certas para absorver as vantagens dessa recuperação da demanda. E eu acho que o setor fez isso no segundo semestre do ano passado, no último trimestre do ano passado e ele continua a fazer isso em 2018 também. Então estamos otimistas e, claro, temos os A320 que vão ajudar nesse processo. Para te dar uma ideia, 32,0% das nossas rotas non-stop são atendidas por eles. E nós temos cerca de 250, então ainda temos como expandir com os A320. Isso vai ser muito animador conforme

crescemos.

SAVANTHI SYTH - Certo, falando sobre a frota, minha última pergunta: há alguma preocupação com o timing das entregas, há algo que vocês ainda queiram fazer com os E-jets ou o plano de vocês já está bem determinado?

SAVANTHI SYTH – bom, a gente está tendo alguns problemas com os fabricantes. Estamos felizes que eles estão funcionando bem, mas houve alguns atrasos. O David sempre pede que eu crie mais pressão para termos as aeronaves mais rápido, mas estamos trabalhando com a Airbus para que as entregas sejam feitas no prazo para o nosso pico em julho. Então estamos confiantes que vamos poder mitigar qualquer atraso com as entregas.

SAVANTHI SYTH – OK, obrigada.

OPERADORA - A próxima pergunta vem do senhor Lucas Barbosa, da UBS.

LUCAS BARBOSA – Bom dia a todos. Obrigado por receber a minha pergunta e parabéns pelos resultados. Eu tenho uma pergunta a respeito dos yields. Seguindo a primeira pergunta: a Azul já superou o aumento do preço do combustível ou vamos ver o aumento das tarifas no 1T2018? Além disso, como estão as rotas internacionais? Sei que não temos muita concorrência, mas vemos que os competidores estão aumentando a sua capacidade nas rotas também. Obrigado.

ABHI SHAH – Em relação ao aumento das tarifas, algo que eu sempre digo é: nós não precisamos de motivos para aumentar as tarifas. Se a demanda estiver boa, nós aumentamos. E eu também acredito que se a demanda estiver boa, o setor como um todo aumenta a tarifa. Então dado o ambiente da demanda, dada a capacidade e os outros fatores, eu acho que o setor no geral, conseguiu passar por esse aumento no preço do combustível muito bem, principalmente no 4T do ano passado. Agora no 1T também observamos isso. A Azul tem certas vantagens específicas devido à nossa

malha. Então acho que nós conseguimos fazer isso melhor e mais rápido em relação à nossa concorrência, mas não precisamos de motivos, então nós trabalhamos todos os dias. E todos queremos aumentar a tarifa e maximizar a receita, claro, devido às demandas. Mas, no geral, a demanda está boa e as condições de mercado estão saudáveis no nosso setor, principalmente com todas as nossas vantagens para passar por esses desafios. O combustível aumentou 20,0% trimestre a trimestre. Então nós achamos que teríamos problemas devido a esse aumento, mas a capacidade do Abhi e a equipe dele, de conseguir extrair a receita disso, realmente mostra a força da nossa equipe, da nossa rede. E, Lucas, em relação ao internacional, eu li alguns comentários de outras empresas. O nosso modelo internacional é diferente, nós não operamos nas rotas altamente competitivas. Nós estamos basicamente sozinhos em todas as rotas que atendemos, além de, às vezes, uma concorrência uma vez por semana de algumas empresas. Temos uma boa conectividade no Brasil e fora também, isso é algo que nós sempre falamos sobre a nossa rede internacional, vamos voar de onde estamos fortes e para onde nossos parceiros são fortes. Por exemplo, hoje anunciamos um segundo voo diário de Viracopos para Lisboa durante o verão na Europa. Isso faz muito sentido porque temos muita força em Campinas e a TAP tem muita força em Lisboa. Então estamos observando isso de perto, obviamente. O 1T ainda está com uma boa aparência mesmo com o aumento do ASK, temos aquele mercado de Belo Horizonte-Orlando, Fort Lauderdale. Então temos algumas unidades de alta rentabilidade, mas a diferenciação de mercado e as nossas vantagens competitivas e estratégicas trazem resultados um pouco diferentes em relação às outras empresas aéreas.

LUCAS BARBOSA – Ok, muito obrigado pela resposta.

OPERADORA – A próxima pergunta vem do senhor Michael Lindenberg, do Deutsche Bank.

MATT – Oi, pessoal, aqui é Matt substituindo o Mike. Bom, quais são os

próximos passos após aquele plano aprovado pelo senado brasileiro ontem?

ABHI SHAH – O senado aprovou esse plano e próximo passo para a gente é o lógico, que seria se reunir com os nossos parceiros e falar sobre a nossa joint venture. Nós passamos por algumas discussões e agora precisamos acelerar e criar um plano, um acordo comercial que possa ser submetido ao DOT para a joint venture. Olhando para os Estados Unidos e para o Brasil, a Azul está num ponto em que temos 4 a 5 aeronaves white body para os Estados Unidos, e a United também tem um número parecido. Então, o interessante dessa parceria com a United é que não temos sobreposição, há muita sinergia, há muitas formas de trabalhar juntos e a rede se complementa. Então nós precisamos nos reunir com nossos parceiros e começar a falar a respeito da joint venture, do contrato, falar com o DOT e começar a encaminhar esse processo.

MATT – OK, outra pergunta: vocês têm uma boa posição de caixa, mas o que vocês planejam fazer com esse caixa?

ALEX MALFITANI – Oi, Matt. A nossa estratégia em ser a empresa aérea com a mais alta liquidez e a mais baixa exposição ao câmbio e a mais alta margem, é mostrar muita confiança ao Brasil. Temos números fortes, o Brasil está começando a se recuperar, mas sempre precisamos nos preparar para uma recessão, então temos uma posição melhor do que a concorrência, conforme a nossa estratégia. Com o título que emitidos no ano passado, nosso custo de capital caiu significativamente. Então agora temos a opção de começar a utilizar esse capital, talvez para melhorar os nossos gastos operacionais. Então estamos investindo em sobressalentes, no futuro tendo as próprias entregas de aeronaves, também vamos aumentar o número de aeronaves, então esse é nosso plano geral.

MATT - OK. Obrigado. Mais uma: vocês estão num nível bom de tarifa ou as coisas já estão sólidas?

ABHI SHAH – Bom, as aeronaves estão jogando onde elas são fortes, algo importante para nossa indústria, que nós aprendemos nos últimos 18 meses, é que as empresas aéreas têm que se focar onde elas têm força. Isso deixa a empresa aérea mais forte, então, eu não vejo nada diferente em termos de capacidade de tarifas, acho que as empresas aéreas estão se focando no que funciona pra elas e isso traz bons resultados para o setor como um todo.

MATT – OK, obrigado.

OPERADORA – A próxima pergunta vem do senhor Roberto Otero, do Bank of America.

OTERO – Oi, bom dia a todos. Obrigado por aceitarem minha pergunta. A minha pergunta é a respeito do acordo com os Correios. Se vocês puderem falar um pouco a respeito dos próximos passos, qual a expectativa de rentabilidade quando isso entrar em operação. É só isso, obrigado.

ALEX MALFITANI – Sim, estamos passando pelo processo de aprovação no Brasil, trabalhando com as aprovações do governo e essa é uma solução bem empolgante para o Brasil como um todo. Nós podemos entregar muita economia aos Correios utilizando a capacidade das nossas aeronaves. Então isso é muito semelhante a Tudo Azul. A Azul ainda opera mas nós utilizamos essa capacidade extra. Então, com certeza forneceremos mais detalhes no próximo trimestre, mas, por enquanto, está tudo bem. Isso vai ser bom para o Brasil, vai ser bom para Azul, para os Correios e o e-commerce está crescendo muito no mundo inteiro e precisa crescer bastante no Brasil. Então acho que isso vai ajudar a trazer uma solução de logística para o Brasil. Estamos muito empolgados.

OPERADORA – A próxima pergunta vem do senhor Victor Misusaki, do Bradesco BBI.

MISUSAKI – Obrigado. Eu tenho duas perguntas. A primeira, eu

gostaria de saber mais a respeito da capacidade internacional. Vimos um crescimento alto, 55,0% a 60,0% e não sei se vocês podem fornecer informações em relação a novos destinos e mais frequências. Em relação ao OpenSkies, essa joint venture com a United Airlines, vocês podem falar se isso vai afetar algo este ano? A segunda pergunta é em relação ao seguinte: eu acho que a empresa pode acionar títulos [28:34] até final do ano que vem, mas isso não foi feito, não sei se vocês podem falar um pouco sobre isso.

ABHI SHAH - Oi, Vitor, eu posso responder as duas primeiras. A capacidade internacional continua a ter uma base pequena, por isso que eu percentual de crescimento é sempre alto. Em relação às rotas, eu posso dizer exatamente o que é. É tudo que nós começamos no final do ano passado e alguns dos anúncios que já fizemos. Todos são entre nossos hubs e onde temos parceiros fortes. Então começamos, por exemplo, Belém-Fort Lauderdale em dezembro do ano passado. Começamos também o voo de Belo Horizonte a Orlando em dezembro do ano passado. Nós também aumentamos o tamanho da empresa desse serviço de Belo Horizonte a Orlando, também em dezembro. Vamos começar a ter Recife a Fort Lauderdale em maio e anunciamos o segundo voo para Lisboa agora em junho. Então são esses os mercados e o efeito é que a maior parte disso começou tarde no ano passado e muito está começando cedo este ano, isso vai impulsionar este aumento percentual com um base pequena, então acredito que é um setor de baixo risco em rotas que já temos muita força no Brasil criando conexões com parceiros nos Estados Unidos e da Europa. Em relação ao Open Skies e à joint venture leva bastante tempo negociar esse tipo de coisa e ainda mais tempo para ser aprovado pelo DOT. Então eu não espero nenhum impacto no ano de 2018 em relação às joint ventures em potencial. Vamos ter que ver como esse processo vai correr, mas normalmente isso leva mais ou menos um ano para ter aprovação. Então ainda vai levar um tempo antes de termos um impacto significativo ao nosso negócio.

ALEX MALFITANI - Em relação aos nossos títulos da TAP, agora nós detemos 41,0%, então não foi uma prioridade para eles chamarem isso no final do ano passado e nós estamos nos beneficiando disso. Olhando para essa participação na TAP, eu tenho que lembrar a todos que isso é um balancete positivo nas [31:05] de manutenção. São grandes ativos que beneficiam muito a empresa a cada trimestre, então estamos muito animados, mas especificamente a TAP está indo muito bem agora. A liderança da TAP agora é ex-Azul. Então são tripulantes que são amigos, é por isso que esses benefícios são tão bons para a Azul e para os nossos acionistas.

MISASAKI - OK, obrigado.

OPERADORA - A próxima pergunta vem do Sr. Daniel Mckenzie da Buckingham Research.

MCKENZIE - Bom dia, pessoal. Obrigado. John ou Abhi, em relação ao IPO no ano passado parece que houve um maior crescimento. Em relação à jornada da Azul para uma margem operacional de 15,0%, olhando retrospectivamente eu queria saber quais são os maiores obstáculos para atingir esse objetivo.

JOHN RODGERSON - Bom, Daniel, a gente está a frente do planejado. Entregamos 11,1, a gente falou que queria aumentar até mais do que isso. Eu acho que tivemos um crescimento mais rápido do que anunciamos durante o IPO porque os A320 estão funcionando muito bem. Quando vemos o que o Abhi conseguiu entregar em termos de desempenho de receita no 4T e o aumento da capacidade, é óbvio, a gente vai continuar a acrescentar A320 na rede. Estamos à frente do planejado, o combustível aumentou desde o nosso IPO, mas conseguimos passar tudo isso para tarifa. E acho que agora temos um ambiente macroeconômico muito bom no Brasil, os concorrentes estão se comportando e todo mundo está conseguindo lucrar. Então com certeza estamos na nossa posição mais robusta.

MCKENZIE - Certo, John, e quais são os maiores obstáculos para você? E dado o crescimento, qual é o apetite de aumentar o crescimento ainda mais do que temos hoje?

JOHN RODGERSON - Bom, este ano temos eleições no Brasil, temos que reconhecer isso. O Alex mencionou que temos uma posição de caixa muito robusta, então, as coisas podem se complicar devido a alteração de câmbio, devido ao ano que tem eleições, mas estamos nos sentindo muito bem com a nossa posição de caixa. Isso pode ser um obstáculo. Mas falando sobre crescimento, olhando os nossos prazos, nós retiramos uma aeronave e colocamos uma, então o crescimento é muito mais importante e está sendo o mais rápido possível, mas com certeza isso estressa a organização, estamos pegando pessoas do E-jet e colocando num A320, então isso exige treinamento. Nós falamos que 60,0% dos pilotos estão passando por um evento de treinamento no período de dois anos. Então esse custo, esse fardo, já está nos nossos números, isso já é algo esperado. Nós vamos fazer isso o mais rápido possível para conseguir incorporar as aeronaves de próxima geração na nossa frota. É isso que vamos continuar a fazer.

MCKENZIE - Ok, só mais uma perguntinha: voltando a joint venture com o governo brasileiro, com os Correios. Pelos seus comentários, vocês falaram que é possível termos benefícios em 2018. Isso sugere que isso pode ser aprovado ainda este ano, se tudo der certo, o que isso vai significar para o ano?

JOHN RODGERSON - Olha, a gente não está ainda falando sobre números, a gente não quer gritar antes do gol, né. Então é importante tomar cuidado com isso, como a gente se comunica com o mercado. A gente quer entregar acima das expectativas, por isso, a gente não está falando sobre o que isso significa. Vamos esperar a aprovação antes de começar a comunicar isso a vocês, mas isso vai ser falado no primeiro call após aprovação, eu prometo.

MCKENZIE - Ok, muito obrigado. Agradeço.

OPERADORA - Senhores e senhoras, lembramos que se vocês tiverem uma pergunta, digitem *1 para fazê-la.

Repetindo: para fazer uma pergunta digitem *1.

Como lembrete: para fazer uma pergunta digitem *1.

JOHN RODGERSON - Acho que a gente explicou tudo tão bem que não temos mais perguntas. Então vamos encerrar, nós estamos muito felizes com os nossos resultados e vamos continuar a entregar muito para os acionistas. Se tiverem mais alguma pergunta nós estamos abertos. Agradecemos o apoio de vocês e vocês nunca vão encontrar uma equipe mais dedicada do que a nossa. Muito obrigado.

OPERADORA - Senhores e senhoras, isso encerra a teleconferência da Azul de hoje. Muito obrigado e tenham um bom dia.