

São Paulo, 31 de outubro de 2013 – A Smiles S.A. (BM&FBOVESPA: SMLE3), um dos maiores programas de coalizão do Brasil com mais de 9,5 milhões de participantes inscritos, anuncia seus resultados do 3T13. As informações financeiras e operacionais neste relatório se referem aos resultados da Smiles S.A. e estão apresentadas em IFRS e em Reais (R\$), exceto quando indicado de outra maneira.

Smiles S.A.

BM&FBOVESPA: SMLE3 Novo Mercado

Cotação: R\$ 29,45

Nº de ações: 122.173.912

Valor de mercado: R\$ 3,6 bi

Preço de fechamento: 30/10/2013

ri@smiles.com.br

www.smiles.com.br/ri

Teleconferência do 3T13

1º de novembro de 2013

Em português:

11h00 (horário de Brasília)

9h00 (US EDT)

Telefone: +55 (11) 3728-5971

Senha: Smiles

Replay: +55 (11) 3127-4999

Senha: 80801769

Em inglês:

13h00 (horário de Brasília)

11h00 (US EDT)

Telefone: +1-412-317-6776

Senha: Smiles

Replay: +1-412-317-0088

Senha: 10035534

CONTATOS

Flavio Vargas

Diretor Financeiro e de
Relações com Investidores

Marcos Pinheiro

Diretor de Tesouraria

Renata Oliva e

Bruno Fregonezi

Relações com Investidores

Lucro de R\$ 63,0 milhões, com crescimento de 30,5% em relação ao 2T13

Destaques do Período

✓ Receita Líquida de R\$ 155,9 milhões

crescimento de 37,7% em relação ao 2T13

✓ Lucro Líquido de R\$ 63,0 milhões no 3T13

crescimento de 30,5% em relação ao 2T13. Margem líquida de 40,4% no 3T13

✓ Ações conjuntas com todos os principais parceiros financeiros

novos produtos, promoções e renovação de contrato com o Banco Itaú por três anos

✓ Crescimento de dois dígitos na emissão e resgate

aumento de emissão e resgate de milhas de 18,6% e 30,3%, respectivamente, relativo ao 3T12

✓ 28,3% de crescimento na emissão de milhas para parceiros ex-GOL

20,1% maior em relação ao 2T13 e 28,3% maior em relação ao 3T12

Destaque para o desempenho positivo no que diz respeito ao acúmulo e resgate de milhas no trimestre, o que impactou positivamente nossas receitas. O nosso sólido resultado operacional aliado a um forte resultado financeiro, referente ao adiantamento em bilhetes aéreos, possibilitou um crescimento de lucro líquido de 30,5% no trimestre em relação ao 2T13.

Principais Destaques ¹	Unidade	3T13	2T13	3T12	3T13 vs. 2T13 (%)	3T13 vs. 3T12 (%)
Acúmulo de Milhas	bi	10,2	8,7	8,6	17,2%	18,6%
Parceiros ex-Gol	bi	7,7	6,4	6,0	20,1%	28,3%
Gol	bi	2,4	2,2	2,5	9,1%	(4,5%)
Resgate de Milhas (Programa)	bi	8,7	7,0	6,7	24,9%	30,3%
Faturamento Bruto ²	R\$ mi	266,7	215,7	219,6	23,6%	21,4%
Receita Líquida	R\$ mi	155,9	113,2	-	37,7%	-
Rec. Líquida (ex breakage)	R\$ mi	143,8	98,7	-	45,6%	-
Lucro Operacional	R\$ mi	38,8	41,6	-	(6,7%)	-
<i>margem operacional</i>	%	24,9%	36,8%	-	(11,9) p.p.	-
Lucro Líquido	R\$ mi	63,0	48,3	-	30,5%	-
<i>margem líquida</i>	%	40,4%	42,7%	-	(2,2) p.p.	-

¹ Dados de Acúmulo de 2012 refletem o acúmulo de milhas do programa antes do spin-off. Os resgates incluem as milhas do legado, acumuladas no programa antes de 2013.

² Faturamento Bruto não é uma medição contábil e corresponde ao total faturado pela venda de milhas e parcela em dinheiro do Smiles & Money, bruto de impostos. Esses faturamentos podem ter afetado o período corrente ou serão reconhecidos como receita em períodos futuros, dependendo do momento do resgate por parte do participante do programa. Para os períodos de 2012, o faturamento pro-forma reflete a estimativa dos valores que teriam sido faturados à GOL, aplicando-se o contrato de compra e venda de passagens e milhas.

Mensagem da Administração

Atuamos em um mercado extremamente dinâmico e desafiador. Continuamos comprometidos a otimizar nossa rentabilidade e estamos trabalhando para melhorar cada vez mais nosso modelo de negócio. O lucro líquido apresentou uma evolução de 30,5% em relação ao obtido em 2T13, atingindo R\$ 63,0 milhões e o caixa gerado pelas atividades operacionais foi de R\$ 133,4 milhões neste trimestre.

Com o objetivo de resgatarmos o potencial da marca e apresentarmos nosso diferencial ao mercado, voltamos à mídia com uma campanha de comunicação de massa. Com a assinatura “Quem vai com Smiles, volta sorrindo”, utilizamos o conceito “A gente faz de tudo para você viajar com Smiles” e apresentamos ao público alguns benefícios exclusivos que o programa oferece, como a possibilidade de combinar milhas e dinheiro e a reativação de milhas vencidas.

Continuamos obtendo rentabilidade no nosso modelo de negócio *asset light*, com lucro líquido recorde em 3T13, o que reforça nossa capacidade de remunerar de forma atraente nossos acionistas. Durante o terceiro trimestre, o programa Smiles apresentou uma aceleração no resgate de milhas, reflexo do maior engajamento junto aos nossos clientes e do forte alinhamento com nossas companhias aéreas parceiras.

Em linha com a aproximação junto aos parceiros financeiros, renovamos o contrato comercial com o Banco Itaú por um período de três anos, dando continuidade ao relacionamento e ampliando a visão de longo prazo. A Smiles continua muito próxima ao segmento financeiro, desenvolvendo programas e soluções customizadas com todos os principais bancos de varejo no Brasil e como reflexo disso obtivemos um substancial aumento do acúmulo de milhas no trimestre.

Adicionalmente, em 13 de setembro foi lançado o Clube Smiles, um produto inovador no mercado de fidelização, que permite que seus associados recebam mensalmente 1.000 milhas mediante o pagamento de uma mensalidade de 30 reais, além de terem acesso a benefícios exclusivos. O Clube Smiles foi desenvolvido com o objetivo de engajar nossos clientes, aumentar o poder de coalizão do programa e ampliar nossa base de atuação.

A fim de fortalecermos nossa exposição no segmento de varejo, celebramos em outubro o “Acordo de Investimento” para aquisição de uma participação minoritária na empresa de fidelidade Netpoints. Acreditamos que a experiência da Netpoints neste segmento complementará a nossa estratégia de atuação neste canal, cujo potencial de crescimento é atraente.

Permanecemos empenhados em proporcionar uma proposta de valor atraente aos clientes participantes e estreitar o nosso relacionamento com os parceiros financeiros, companhias aéreas internacionais e grandes varejistas.

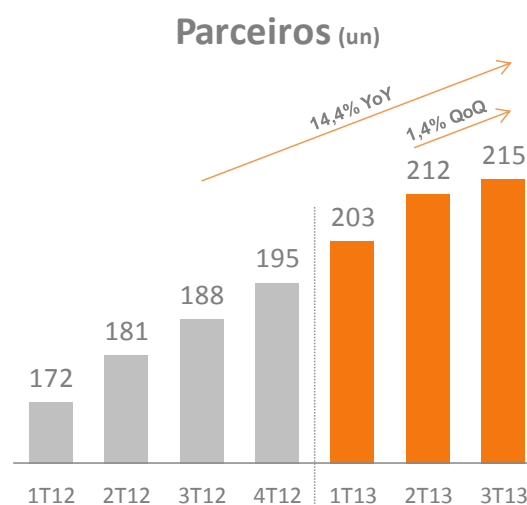
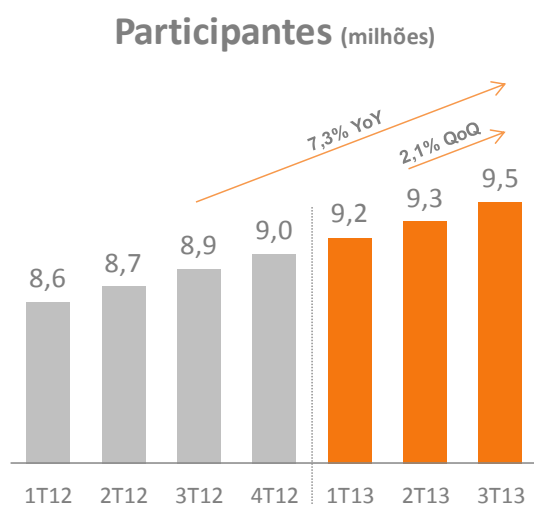
Comentários do Desempenho

Desempenho Operacional

Dados Operacionais ¹	Unidade	3T13	2T13	3T12	3T13 vs. 2T13 (%)	3T13 vs. 3T12 (%)
Participantes	mil	9.527	9.333	8.878	2,1%	7,3%
Parcerias	un	215	212	188	1,4%	14,4%
Acúmulo de Milhas ²	mi	10.170	8.681	8.578	17,2%	18,6%
Parceiros ex-Gol	mi	7.743	6.448	6.036	20,1%	28,3%
Gol	mi	2.427	2.232	2.542	8,7%	(4,5%)
Resgate de Milhas do Programa	mi	8.684	6.955	6.666	24,9%	30,3%
Taxa de Breakage	%	15,2%	16,3%	22,3%	(1,1 p.p.)	(7,1 p.p.)
% Novas Milhas	%	54,2%	42,4%	-	11,8 p.p.	54,2 p.p.

¹ Todos os valores correspondentes a milhas estão líquidos de efeitos de reembolso

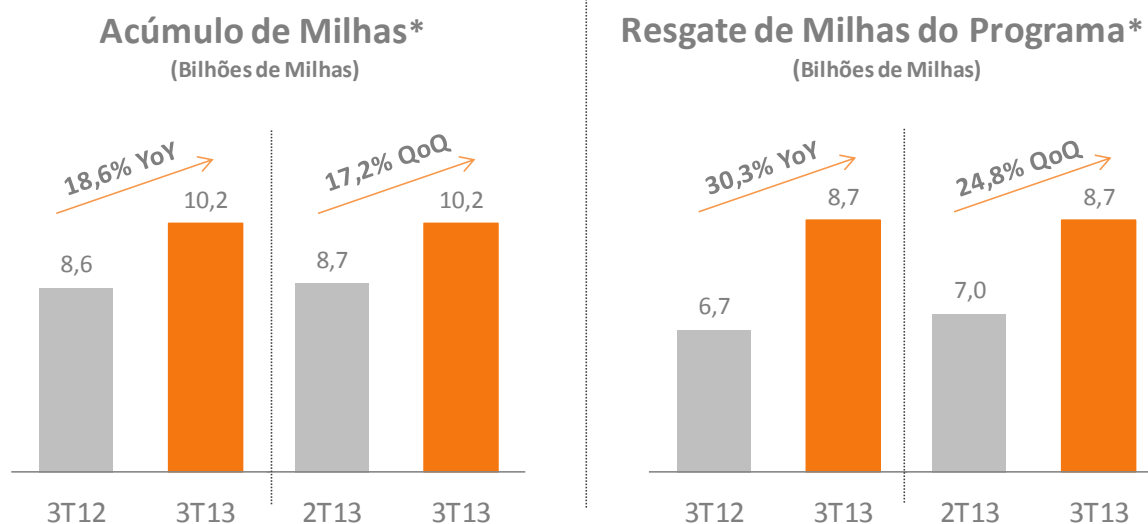
² O acúmulo de milhas para 3T12 é referente ao Programa Smiles e para 2T13 em diante representa o acúmulo na Smiles S.A.



Participantes: O crescimento do número de participantes do programa foi de 7,3% e 2,1% em relação ao 3T12 e 2T13, respectivamente, atingindo 9,5 milhões de clientes ao final de 3T13. Continuamos a lançar campanhas e promoções inovadoras que têm estimulado o aumento da nossa base de clientes.

Parcerias: Dando continuidade da expansão das nossas parcerias no segmento de varejo, a Smiles celebrou parceria com a rede de drogarias DPSP – a qual detém as marcas Drogeria São Paulo e Pacheco e é a uma das maiores redes de farmácias em número de lojas no país com cerca de 700 pontos de vendas, faturamento anual da

ordem de R\$4,5 bilhões e atuação em cinco estados brasileiros. Ao final do terceiro trimestre, a Smiles contava com 215 parceiros.



*Números dos gráficos refletem a emissão de milhas e quantidade de resgates líquidos de reembolso

Acúmulo de Milhas: O 3T13 apresentou crescimento no acúmulo de milhas de 18,6% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior e de 17,2% em relação ao 2T13.

Este aumento é explicado pela variação positiva de milhas emitidas pelos parceiros *ex-GOL* de 28,3% em relação ao 3T12, e de 20,1% em relação ao 2T13. Estamos ampliando o foco nas instituições financeiras, com a estruturação de uma equipe dedicada a atender este canal. Entre as iniciativas implementadas ao longo do trimestre, destacamos a venda especial de milhas para clientes de nossos parceiros financeiros e a campanha de bonificação para estímulo de transferência de milhas.

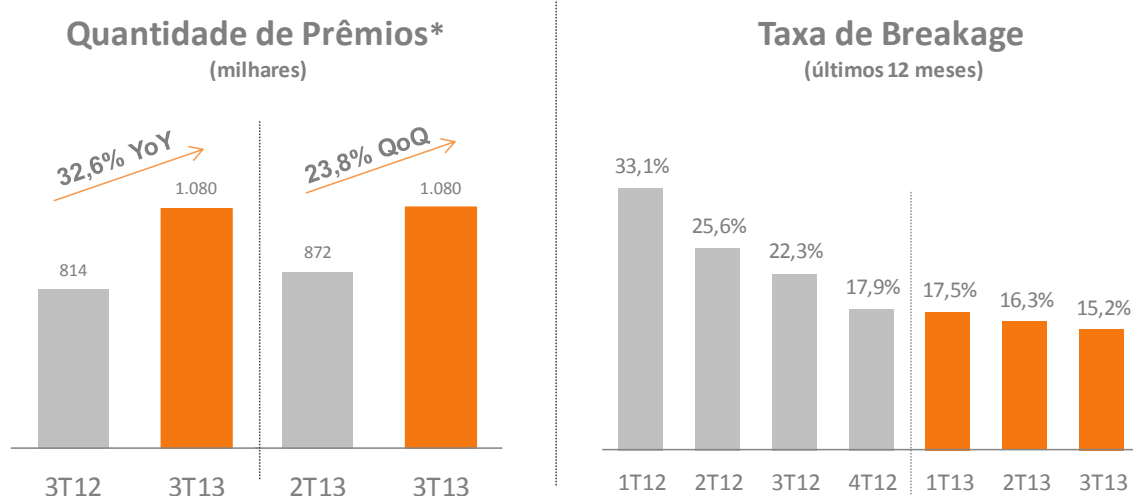
Resgate de Milhas: O resgate de milhas do programa Smiles apresentou crescimento de 30,3% e 24,8% em relação ao 3T12 e 2T13, respectivamente. O percentual de novas milhas, em relação ao resgate total do programa passou de 42,4% no 2T13 para 54,2% no 3T13.

Dados Operacionais ¹	Unidade	3T13	2T13	3T12	3T13 vs. 2T13 (%)	3T13 vs. 3T12 (%)
Resgate de Milhas do Programa ²	mi	8.684	6.955	6.666	24,9%	30,3%
Resgates Gol Smiles & Money	mi	319	253	599	26,1%	(46,7%)
Resgates tradicionais (100% Milhas)	mi	8.365	6.702	6.066	24,8%	37,9%
Quantidade de Produtos Resgatados	mil	1.080	872	814	23,8%	32,6%
Resgates Gol Smiles & Money	mil	178	150	203	18,5%	(12,2%)
Resgates tradicionais (100% Milhas)	mil	902	722	612	24,9%	47,4%
Milhas Médias Por produto	un	8.043	7.976	8.186	0,8%	(1,8%)
Resgates Gol Smiles & Money	un	1.795	1.681	2.957	6,7%	(39,3%)
Resgates tradicionais (100% Milhas)	un	9.277	9.287	9.920	(0,1%)	(6,5%)

¹ Todos os valores correspondentes à milhas estão líquidos de efeitos de reembolso

² Os valores de resgate de milhas representam os resgates referentes às milhas novas e do legado

Quantidade de Prêmios e Milhas Médias: A quantidade total de prêmios resgatados cresceu 23,8% em relação ao 2T13. Esta variação é composta pelo aumento nos resgates Smiles & Money e nos produtos tradicionais (100% milhas), reforçando o diferencial do programa Smiles em termos de precificação.



*Números do gráfico refletem resgates líquidos de reembolso

Breakage: O terceiro trimestre apresentou taxa de breakage de 15,2%, uma variação de -1,1 p.p. em relação ao 2T13, reflexo no aumento do engajamento dos clientes e na atratividade do programa.

Desempenho Financeiro

Informações Financeiras Resumidas	Unidade	3T13	2T13	3T12	3T13 vs. 2T13 (%)	3T13 vs. 3T12 (%)
Faturamento Bruto ^{1,2}	R\$ mi	266,7	215,7	219,6	23,6%	21,4%
Parceiros ex-Gol	R\$ mi	173,1	140,6	143,7	23,1%	20,5%
Smiles & Money	R\$ mi	59,8	43,8	42,4	36,5%	41,0%
Gol (milhas + taxa de adm.)	R\$ mi	33,8	31,3	33,6	8,1%	0,8%
Receita Líquida	R\$ mi	155,9	113,2	-	37,7%	-
Receita Líquida (ex Breakage)	R\$ mi	143,8	98,7	-	45,6%	-
Lucro Bruto	R\$ mi	56,9	59,1	-	(3,8%)	-
Margem Bruta	%	36,5%	52,2%	-	(15,7 p.p.)	-
Lucro Operacional	R\$ mi	38,8	41,6	-	(6,7%)	-
Margem Operacional	%	24,9%	36,8%	-	(11,9 p.p.)	-
Lucro Líquido	R\$ mi	63,0	48,3	-	30,5%	-
Margem Líquida	%	40,4%	42,7%	-	(2,3 p.p.)	-

Faturamento Bruto: O terceiro trimestre apresentou expressivo aumento no faturamento de milhas com parceiros ex-GOL, crescendo 23,1% em relação ao trimestre anterior e explicado principalmente pelo aumento de 20,1% no volume de milhas vendidas, e 2,5% de aumento no preço médio. Esta variação, apesar do efeito da variação cambial positiva no período (de 8,6%³), reflete o desconto concedido na antecipação de milhas a algumas instituições financeiras. A representação das milhas antecipadas do faturamento de milhas com parceiros ex-Gol foi de 64,6% no 3T13.

Importante ressaltar que a venda de milhas antecipadas não foi diretamente reconhecida como faturamento. Isso só ocorre conforme os clientes de nossos parceiros solicitam a transferência de seus pontos para o Programa Smiles.

O faturamento do produto Smiles & Money apresentou crescimento de 36,5% no 3T13 em relação ao 2T13, por conta variação positiva de 18,5% no número de emissões e pelo aumento unitário de 15,2% da parte em dinheiro, refletindo a atratividade desta opção de resgate aos participantes.

Receita (R\$ milhões)	3T13	2T13	Δ (%)
Receita Bruta	171,9	124,9	37,7%
Receita de Resgate de Milhas	96,9	63,3	53,2%
Receita Money	59,8	43,8	36,5%
Receita de Breakage	13,4	16,0	(16,4%)
Outras Receitas	1,8	1,8	(0,0%)
Impostos diretos	(16,0)	(11,6)	37,9%
Receita Líquida	155,9	113,2	37,7%
Receita Líquida (ex Breakage)	143,8	98,7	45,6%

1. Faturamento Bruto não é uma medição contábil e corresponde ao total faturado pela venda de milhas e parcela em dinheiro do Smiles&Money, bruto de impostos. Esses faturamentos podem ter afetado o período corrente ou serão reconhecidos como receita em períodos futuros, dependendo do momento do resgate por parte do participante do programa.

2. Para os períodos de 2012, o faturamento pro-forma reflete a estimativa dos valores que teriam sido faturados a GOL, aplicando-se o contrato de compra e venda de passagens e milhas.

3. Variação da Ptax de venda do fechamento dos meses dos períodos mencionados.

Receita de Resgate de Milhas: A receita bruta de resgate de milhas apresentou uma variação positiva de 53,2% em relação ao 2T13, reflexo do aumento no número de milhas resgatadas pelo programa, com menor participação das milhas do legado.

Receita Money: Conforme já mencionado, o crescimento desta receita deve-se ao aumento do faturamento Smiles&Money.

Receita de Breakage: A receita de *Breakage* foi calculada com base nas informações contidas na tabela abaixo:

Cálculo	Resumo (R\$ Milhões)	1T13	2T13	3T13
A	Saldo Inicial	-	143,9	252,9
B = B1+B2	Acúmulo	190,7	172,3	201,1
B1	Faturamento de milhas	182,5	170,1	205,1
B2	Outros Efeitos	8,2	2,2	(4,0)
C	Resgate	46,8	63,3	96,9
D	Expiração	0,0	0,0	0,0
E = A + B - C - D	Saldo Final	143,9	252,9	357,1
F	Taxa	17,5%	16,3%	15,2%
G = E * F	Saldo de Breakage (SF * Taxa)	25,2	41,2	54,6
H(t) = G(t) - G (t-1)	Variação - Resultado	25,2	16,0	13,4
I = D + H(t)	Receita de Breakage (bruta)	25,2	16,0	13,4

No 3T13, a redução da receita de *Breakage* em 16,4%, frente ao 2T13, é explicada pela redução em 4,6% no acréscimo do saldo de milhas somada à redução de 12,4% por conta da variação negativa na taxa de *Breakage*.

Margens diretas por produto: Convém mencionar que a margem leva em consideração a alocação da Receita de Resgate de Milhas líquida pela proporção de milhas resgatadas do programa entre os produtos Tradicionais (100% milhas) e Smiles & Money. A alocação entre os custos Smiles & Money e Tradicionais (100% milhas) leva em consideração a proporção entre os custos destes produtos.

Custo Operacional (R\$ milhões)	3T13	2T13	Δ (%)
Custo dos Serviços Prestados	(99,1)	(54,1)	83,0%
Custo com compra de Passagens	(96,0)	(51,8)	85,2%
Tradicionais Gol	(57,8)	(34,1)	69,6%
Smiles&Money	(35,1)	(16,1)	117,9%
Parceiras ex-Gol	(3,0)	(1,6)	87,5%
Custo com compra de Produtos	(0,7)	(0,4)	75,0%
Outros Custos	(2,4)	(1,9)	26,3%

Margem Direta por Produto:

3T13 (Abertura por produto)	Produtos 100% milhas	Produtos Smiles& Money	Não Alocados	Total
Receita Bruta	93,4	63,4	15,2	171,9
Receita de Resgate de Milhas	93,4	3,6	-	96,9
Receita Money	-	59,8	-	59,8
Receita de Breakage	-	-	13,4	13,4
Outras Receitas	-	-	1,8	1,8
(-) Impostos diretos	(8,6)	(5,9)	(1,5)	(16,0)
(=) Receita Líquida	84,7	57,5	13,7	155,9
(-) Custos Diretos	(61,5)	(35,1)	-	(96,7)
(-) Custos Não Alocados	-	-	(2,4)	(2,4)
(=) Lucro Bruto	23,2	22,4	11,3	56,9
Margem Bruta	27,4%	38,9%	n/a	36,5%

2T13 (Abertura por produto)	Produtos 100% milhas	Produtos Smiles& Money	Não Alocados	Total
Receita Bruta	61,0	46,1	17,8	124,9
Receita de Resgate de Milhas	61,0	2,3	-	63,3
Receita Money	-	43,8	-	43,8
Receita de <i>Breakage</i>	-	-	16,0	16,0
Outras Receitas	-	-	1,8	1,8
(-) Impostos diretos	(5,6)	(4,3)	(1,7)	(11,6)
(=) Receita Líquida	55,3	41,8	16,1	113,2
(-) Custos Diretos	(36,1)	(16,1)	-	(52,2)
(-) Custos Não Alocados	-	-	(1,9)	(1,9)
(=) Lucro Bruto	19,2	25,7	14,2	59,1
Margem Bruta	34,7%	61,5%	n/a	52,2%

Produtos 100% milhas: O custo total com resgates 100% milhas aumentou 70,4%, em relação ao 2T13, explicados em grande parte pelo crescimento de milhas resgatadas. O custo por bilhete (desconsiderando efeitos de legado) permaneceu em linha com o apresentado nos trimestres anteriores.

Smiles & Money: O custo de resgates Smiles & Money apresentou expressivo aumento em relação ao 2T13, explicado principalmente pelo crescimento de 18,5% no número de bilhetes emitidos e pelo aumento no custo unitário. O aumento de custos nesta modalidade reflete o *mix* entre tarifas padrão e tarifas comerciais. Todavia, o maior custo foi parcialmente compensado pelo aumento da receita unitária.

Despesas Operacionais: As despesas comerciais referentes ao 3T13 foram principalmente impactadas pelo aumento nos gastos com publicidade e propaganda relacionados à campanha de mídia lançada em setembro de 2013 e pela alteração do tratamento da despesa com milhas bonificadas com efeito de redução na despesa de R\$ 5,4 milhões. As despesas administrativas cresceram R\$ 5,1 milhões em relação ao trimestre anterior, reflexo do provisionamento do plano de participação nos resultados e plano de incentivo de longo prazo dos funcionários da Companhia, além da estruturação de algumas áreas, dando continuidade ao desenvolvimento do modelo de negócios.

Despesas Operacionais (R\$ milhões)	3T13	2T13	Δ (%)
Despesas operacionais	(18,1)	(17,5)	3,5%
Despesas comerciais	(7,8)	(12,3)	(36,6%)
Despesas administrativas	(10,3)	(5,2)	98,1%

Outras Receitas e Despesas:

Receita Financeira: As receitas financeiras referentes ao período são compostas principalmente pela receita de R\$ 42,7 milhões de descontos obtidos e pela receita de R\$ 4,6 milhões referente aos ganhos com aplicações financeiras.

Imposto de Renda e CSLL: A principal diferença entre a alíquota efetiva de 26,9% e a alíquota fiscal de 34,0% está relacionada à dedução da despesa de juros sobre o capital próprio, com efeito aproximado de R\$ 6,2 milhões no resultado.

Outras Receitas e Despesas (R\$ milhões)	3T13	2T13	Δ (%)
Outras Receitas e Despesas	24,3	6,7	262,7%
Resultado Financeiro Líquido	47,5	32,0	48,5%
Imposto de Renda e CSLL	(23,2)	(25,3)	(8,3%)

Lucro Líquido: O lucro líquido da companhia apresentou crescimento de 30,5% em relação ao 2T13, atingindo um valor recorde de R\$ 63,0 milhões no trimestre, com margem líquida de 40,4%.

Demonstração de Resultados

Demonstração do Resultado (R\$ milhões)	3T13	2T13	Δ (%)	Δ (Abs)
Receita Bruta	171,9	124,9	37,6%	47,0
Receita de Resgate de Milhas	96,9	63,3	53,1%	33,6
Receita Money	59,8	43,8	36,5%	16,0
Receita de <i>Breakage</i>	13,4	16,0	(16,3%)	(2,6)
Outras Receitas	1,8	1,8	0,0%	0,0
Impostos diretos	(16,0)	(11,6)	37,9%	(4,4)
Receita Líquida	155,9	113,2	37,7%	42,7
Custo dos Serviços Prestados	(99,1)	(54,1)	83,2%	(45,0)
Custo com compra de Passagens	(96,0)	(51,8)	85,3%	(44,2)
Tradicionais Gol	57,8	34,1	69,5%	23,7
Smiles&Money	35,1	16,1	118,0%	19,0
Parceiras ex-Gol	3,0	1,6	87,5%	1,4
Custo com compra de Produtos	(0,7)	(0,4)	75,0%	(0,3)
Outros Custos	(2,4)	(1,9)	26,3%	(0,5)
Lucro Bruto	56,9	59,1	(3,7%)	(2,2)
<i>margem bruta</i>	36,5%	52,2%	(15,7 p.p.)	n/a
Despesas operacionais	(18,1)	(17,5)	3,4%	(0,6)
Despesas comerciais	(7,8)	(12,3)	(36,6%)	4,5
Despesas administrativas	(10,3)	(5,2)	98,1%	(5,1)
Lucro Operacional	38,8	41,6	(6,7%)	(2,8)
<i>margem operacional</i>	24,9%	36,8%	(11,9 p.p.)	n/a
Outras Receitas e Despesas	24,3	6,7	262,7%	17,6
Resultado Financeiro Líquido	47,5	32,0	48,4%	15,5
Imposto de Renda e CSLL	(23,2)	(25,3)	(8,3%)	2,1
Lucro Líquido	63,0	48,3	30,4%	14,7
<i>margem líquida</i>	40,4%	42,7%	(2,3 p.p.)	n/a

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)	3T13	2T13	Δ (%)	Δ (Abs)
Ativo	1.803,8	1.797,4	0,4%	6,4
Circulante	806,9	719,3	12,2%	87,6
Caixa e Equivalente de Caixa	126,5	99,2	27,5%	27,3
Aplicações financeiras	146,9	99,4	47,8%	47,5
Contas a Receber	39,7	33,4	18,9%	6,3
Adiantamento a Fornecedores	444,9	422,8	5,2%	22,1
Impostos Diferidos e a Compensar	2,7	13,9	(80,6%)	(11,2)
Despesas Antecipadas	2,4	2,7	(11,1%)	(0,3)
Créditos com empresas relacionadas	43,2	46,4	(6,9%)	(3,2)
Outros Créditos e Valores	0,7	1,5	(53,3%)	(0,8)
Não-Circulante	996,9	1.078,1	(7,5%)	(81,2)
Impostos diferidos	6,0	3,5	71,4%	2,5
Adiantamento a Fornecedores	990,3	1.074,0	(7,8%)	(83,7)
Imobilizado	0,5	0,6	(16,7%)	(0,1)
Intangível	0,1	-	n/a	0,1
Passivo	1.803,8	1.797,4	0,4%	6,4
Circulante	377,1	424,1	(11,1%)	(47,0)
Fornecedores	14,5	19,1	(24,1%)	(4,6)
Obrigações Trabalhistas	8,3	3,9	112,8%	4,4
Obrigações Fiscais	11,0	9,4	17,0%	1,6
Adiantamento de Clientes	249,1	325,6	(23,5%)	(76,5)
Receita Diferida	94,1	66,1	42,4%	28,0
Não-Circulante	225,6	198,2	13,8%	27,4
Obrigações Trabalhistas	17,0	52,5	(67,6%)	(35,5)
Obrigações Fiscais	0,1	0,0	n/a	0,1
Receita Diferida	208,5	145,7	43,1%	62,8
Patrimônio Líquido	1.201,1	1.175,1	2,2%	26,0
Capital Social	1.132,2	1.132,2	0,0%	0,0
(-) Custo com Emissão de Ações	(36,3)	(36,2)	0,3%	(0,1)
Remuneração baseada em ações	1,2	1,0	20,0%	0,2
Lucros (Prejuízos) do Exercício Corrente	104,1	78,1	33,3%	26,0

Fluxo de Caixa Operacional Ajustado ¹

Demonstração dos Fluxos de Caixa Ajustada (R\$ milhões)	3T13	2T13	Δ (%)	Δ (Abs)
Caixa gerado pelas (consumido nas) atividades operacionais	133,4	(962,5)	(113,9%)	1095,9
Imposto de renda e contribuição social pagos	(21,3)	(7,9)	169,7%	(13,4)
Caixa líquido gerado pelas (consumido nas) ativ. operacionais	112,1	(970,4)	n/a	n/a
Adiantamento a fornecedores	(103,5)	1.431,3	n/a	n/a
Adiantamento de clientes	112,0	(321,3)	n/a	n/a
(-) Capex	(0,1)	(0,4)	(75,0%)	0,3
Fluxo de Caixa Operacional Ajustado	120,4	139,2	(13,5%)	(18,8)

1. O Fluxo de Caixa Operacional Ajustado equivale ao caixa líquido gerado pelas (consumido nas) atividades operacionais subtraído dos efeitos de adiantamento a fornecedores e de clientes, além do Capex do período.

Demonstrações dos Fluxos de Caixa

Demonstração dos Fluxos de Caixa (R\$ milhões)	3T13	2T13	Δ (%)	Δ (Abs)
Lucro Líquido	63,0	48,3	30,4%	14,7
Remuneração baseada em ações	0,1	0,8	(87,5%)	(0,7)
Impostos diferidos	(2,4)	16,6	(114,5%)	(19,0)
Provisão para Processos Judiciais	0,1	0,0	n/a	0,1
Depreciação e amortização	0,1	0,0	n/a	0,1
Desconto obtido	(42,7)	(29,3)	45,7%	(13,4)
Variações Cambiais e Monetárias, Líquidas	(0,1)	0,2	(150,0%)	(0,3)
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa	0,2	0,4	(50,0%)	(0,2)
Provisão de participação nos lucros e resultados	6,5	-	n/a	6,5
Contas a receber	(6,4)	41,9	(115,3%)	(48,3)
Adiantamento a fornecedores	103,5	(1.431,3)	(107,2%)	1.534,8
Despesas antecipadas	0,3	(1,8)	(116,7%)	2,1
Impostos a recuperar	11,3	(13,2)	(185,6%)	24,5
Outros créditos	0,8	(1,3)	(161,5%)	2,1
Contas a pagar	(4,5)	7,7	(158,4%)	(12,2)
Obrigações trabalhistas	(2,1)	1,7	(223,5%)	(3,8)
Adiantamento de clientes	(112,0)	321,3	(134,9%)	(433,3)
Receita diferida	90,8	93,1	(2,5%)	(2,3)
Obrigações fiscais	23,6	(10,5)	(324,8%)	34,1
Créditos com empresas relacionadas	3,3	(7,1)	(146,5%)	10,4
Caixa gerado pelas (consumido nas) atividades operacionais	133,4	(962,5)	(113,9%)	1.095,9
Imposto de renda e contribuição social pagos	(21,3)	(7,9)	169,6%	(13,4)
Caixa líquido gerado pelas (consumido nas) ativ. operacionais	112,1	(970,4)	(111,6%)	1.082,5
Aquisição de imobilizado/intangível	(0,1)	(0,4)	(75,0%)	0,3
Aplicação Financeira	(47,5)	(99,4)	(52,3%)	52,0
Caixa líquido aplicado nas ativ. de investimentos	(47,6)	(99,9)	(52,4%)	52,3
Capital social	-	1.132,2	(100,0%)	(1.132,2)
(-) Custo de Emissão de Ações	(0,1)	(36,2)	(99,7%)	36,1
(-) Antecipação de Dividendos/Juros sobre o Capital Próprio	(37,1)	-	n/a	(37,1)
Caixa líquido das atividades de financiamento	(37,2)	1.096,0	(103,4%)	(1.133,2)
Acréscimo líquido de caixa	27,3	25,7	6,2%	1,6
Caixa e equiv. de caixa no início do período	99,2	73,5	35,0%	25,7
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	126,5	99,2	27,5%	27,3

Modelo de Negócios

A Smiles iniciou suas atividades como um programa individual de fidelização, mas evoluiu em direção ao modelo atual, tornando-se um modelo de coalizão com algumas características singulares, que permite o acúmulo e resgate de Milhas em voos da GOL e suas parceiras aéreas internacionais, bem como nos principais bancos comerciais brasileiros, incluindo os cartões co-branded emitidos pelo Bradesco e o Banco do Brasil, além de ampla rede de parceiros de varejo. O modelo atual funciona através (i) do acúmulo de Milhas pelo Participante quando da aquisição de passagens aéreas da GOL ou de outras companhias aéreas parceiras, ou produtos e serviços dos Parceiros Comerciais e financeiros, que adquirem estas milhas do Smiles como forma de fidelização de seus clientes, e (iii) do resgate de Prêmios pelo Participante quando da troca de suas Milhas por passagens aéreas da GOL e de outras companhias aéreas parceiras ou ainda por produtos e serviços dos Parceiros Comerciais e financeiros.

As principais fontes de receita da Companhia advêm (i) do spread entre a receita de milha emitida e o custo de resgate, representado por passagens e prêmios em sua rede de parceiros aéreos, comerciais e financeiros, (ii) da receita de juros decorridos entre a data de acúmulo e resgate das milhas e (iii) da receita de *Breakage*, caso estas milhas emitidas expirem sem serem resgatadas.

Glossário

Asset light - estratégia de poucos ativos para gerenciar o modelo de negócios da companhia.

Breakage - Milhas vencidas e não resgatadas, podendo ser expresso como número de milhas, número em Reais ou como porcentagem das milhas emitidas, conforme aplicável ao contexto.

Burn / earn ratio - É a relação entre a quantidade de milhas resgatadas e a quantidade de milhas acumuladas para determinado período.

Milhas - O direito de resgate dos Participantes do Programa Smiles comercializado com os Parceiros Comerciais.

Passagens-Prêmio - Passagens aéreas entregues ao Participante como resultado do resgate de Milhas.

Payout - porcentagem de lucros líquidos obtidos pela empresa distribuídos através de proventos.

Prêmios - Produto ou serviço entregue ao Participante por um parceiro comercial como resultado do resgate pelo Participante de Milhas de programas de fidelização de clientes.

Produtos Prêmio - Produto ou serviço entregue ao Participante por um parceiro comercial como resultado do resgate pelo Participante de Milhas de programas de fidelização de clientes, que não as passagens aéreas.

Programa Smiles - Programa de multifidelização para diversas companhias, incluindo a GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A.

Smiles & Money - Forma de emissão de passagens aéreas por meio da qual é possível combinar dinheiro e milhas.

Smiles Shopping - É uma forma de utilização das Milhas em produtos e não em passagens. As Milhas podem ser utilizadas em resgates de produtos e serviços de diversos segmentos tais como eletroportáteis, câmeras e filmadoras, ferramentas e produtos para jardim, livros, vale-presentes, DVDs e Blu-ray, eletrônicos, utilidades domésticas, produtos de cama, mesa e banho, produtos do setor automotivo, móveis e decorações, produtos para bebês, brinquedos, eletrodomésticos, celulares e telefones, produtos de beleza e saúde, informática, papelaria, esporte e lazer, além de moda e acessórios.

Spin-off - momento de separação societária do Programa Smiles para a Smiles S.A. ocorrido em 1 de janeiro de 2013.

Yield - índice criado para medir a rentabilidade dos proventos de uma empresa em relação ao preço de suas ações.