

São Paulo, 09 de agosto de 2013 – A **Smiles S.A.** (BM&FBOVESPA: **SMLE3**) anuncia hoje seus resultados do 2T13. As informações financeiras e operacionais a seguir se referem aos resultados individuais e consolidados da Smiles S.A. e estão apresentadas em IFRS e em Reais (R\$).

Smiles S.A.

Bovespa: SMLE3 - Novo

Mercado

Cotação: R\$ 24,40

Nº de ações: 122.173.912

Valor de mercado: R\$ 3,0 bi

Preço de fechamento: 07/08/13

ri@smiles.com.br

www.smiles.com.br/ri

Teleconferência do 2T13

12 de agosto de 2013

em português:

11h00 (horário de Brasília)

10h00 (US EDT)

Telefone: +55 (11) 3728-5971

Senha: Smiles

Replay: +55 (11) 3127-4999

Senha: 14464551

em inglês:

13h00 (horário de Brasília)

12h00 (US EDT)

Telefone: +1-412-317-6776

Senha: Smiles

Replay: +1-412-317-0088

Senha: 10031983

CONTATOS

Flavio Vargas

Diretor Financeiro e de
Relações com Investidores

Marcos Pinheiro

Diretor de Tesouraria

Renata Oliva

Bruno Fregonezi

Relações com Investidores

Lucro Líquido de R\$ 48,3 milhões no 2T13, 61,9% maior que no 1T13

Destaques do Período

✓ Lucro Líquido de R\$ 48,3 milhões (margem de 42,7%)

Expressivo crescimento de 61,9% em relação ao 1T13

✓ Dividendos/JSCP de R\$ 37,1 mi (R\$ 0,30 por ação)

Payout de 47,5% em relação aos resultados do 1S13

✓ Elevação nas margens diretas dos produtos

Margem de 61,5% para o Smiles & Money e de 34,7% para os produtos em milhas

✓ Receita Líquida de R\$ 113,2 milhões

Redução de 2,9% em relação ao 1T13

✓ 7,0 bilhões de milhas resgatadas ¹

Volume cresceu 19,3% vs 2T12, porém caiu 6,1% em relação a 1T13

✓ Taxa de *Breakage* de 16,3%

Redução de 9,3 p.p. em relação ao 2T12 ¹ e redução de 1,2 p.p. em relação ao 1T13

O segundo trimestre de 2013 foi marcado pelo aumento na margem dos produtos Smiles e pelo início do reconhecimento do resultado financeiro referente ao adiantamento de R\$ 1,5 bi em bilhetes aéreos, gerando resultado financeiro positivo de R\$ 29,8 mi no 2T13. A recente alta do dólar não teve impacto em nosso preço unitário na maioria das milhas emitidas para instituições financeiras no trimestre, por conta da venda antecipada de milhas de R\$400 mi realizada em abril. A decisão de antecipar as vendas e aplicar os recursos a uma taxa de juros adequada compensou a trava do preço unitário no período.

Principais Destaques	Unidade	2T13	1T13	2T12	2T13 vs. 1T13 (%)	2T13 vs. 2T12 (%)
Acúmulo de Milhas	bi	8,7	9,2	9,2 ¹	(5,4%)	(6,0%)
Resgate de Milhas (Programa)	bi	7,0	7,4	5,8	(6,1%)	19,3%
Faturamento Bruto ¹	R\$ mi	215,7	239,2	238,2	(9,8%)	(9,4%)
Receita Líquida	R\$ mi	113,2	116,6	-	(2,9%)	-
Rec. Líquida (ex breakage)	R\$ mi	98,7	93,8	-	5,2%	-
Lucro Operacional	R\$ mi	41,6	43,5	-	(4,3%)	-
<i>margem operacional</i>	%	36,8%	37,3%	-	(0,5) p.p.	-
<i>mar. oper. (ex breakage)</i>	%	27,5%	22,0%	-	5,5 p.p.	-
Lucro Líquido	R\$ mi	48,3	29,8	-	62,0%	-
<i>margem líquida</i>	%	42,7%	25,6%	-	17,1 p.p.	-

¹ Dados de Acúmulo de 2012 refletem o acúmulo de milhas do programa antes do spin-off do programa. Os resgates incluem milhas acumuladas antes do spin-off do Programa em 2013, as milhas do legado.

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

O Programa Smiles apresentou expressivo crescimento de milhas resgatadas em relação ao segundo trimestre do ano anterior¹, com alta rentabilidade para o acionista e forte atratividade para o cliente. Em maio deste ano, o Smiles foi reconhecido como um dos cinco melhores programas de fidelidade associados a companhia aérea do mundo, por três anos consecutivos, o único latino-americano presente no ranking², ocupando a liderança neste último período.

Buscando nos aproximar ainda mais dos clientes e melhorar nossa relação comercial com Instituições Financeiras, criamos novos produtos de compra de milhas, em que o cliente obtém descontos de mais de 40% em relação ao preço do site quando opta pela transferência de milhas do cartão de crédito para Smiles. Além de gerar valor para o cliente, o novo produto possibilita economias para os bancos e rentabilidade para a companhia.

Nossa parceira Gol implantou em maio de 2013 um acordo de *codeshare* para voos Delta entre Brasília e Atlanta, gerando atratividade e mais conectividade para nossos clientes, além de novas oportunidades para acúmulo de milhas, tanto na Gol quanto na Delta. Também foi protocolado, pela Gol, o pedido de voos *codeshare* com a Alitalia, um passo mais próximo do compartilhamento do programa de milhas tanto em acúmulo quanto em resgate de milhas.

Também anunciamos a parceria com a PayPal, líder mundial em pagamentos online, que dará novas alternativas de resgates para os nossos clientes. O projeto segue em fase de implementação e estará disponível para nossos clientes logo no segundo semestre de 2013.

Buscando aprimorar as práticas de governança corporativa da Smiles e zelar pelo interesse dos acionistas minoritários, o Estatuto Social da companhia foi alterado em AGE em 10/06/2013, instituindo mecanismo para aprovação das transações com a Gol através de um a comitê independente.

Neste trimestre foram eleitos para o Conselho de Administração o Sr. Ricardo Constantino e o Sr. Martín Escobari. O Sr. Ricardo Constantino é empresário e diretor-geral do Grupo Comporte desde 1994. O Sr. Martín Escobari é economista e diretor-geral da General Atlantic Participações Ltda, subsidiária brasileira de um dos maiores fundos de *private equity* do mundo. A Companhia dá boas vindas aos novos conselheiros, cuja contribuição será valiosa no desenvolvimento do Programa Smiles.

Reforçamos o comprometimento da Administração em manter a rentabilidade do programa. Do ponto de vista financeiro, este trimestre apresentou um importante ganho obtido com a aplicação de recursos provenientes do IPO, gerando uma margem líquida significativamente maior que a obtida no primeiro trimestre.

¹ Dados de resgate refletem números do Programa Smiles incluindo milhas do legado

² Ranking Disponível no website do [WSJ](#)

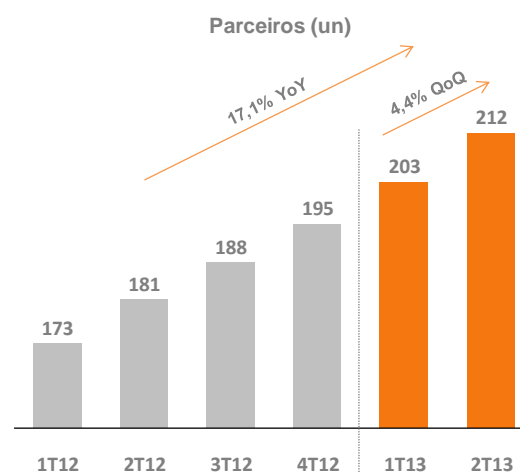
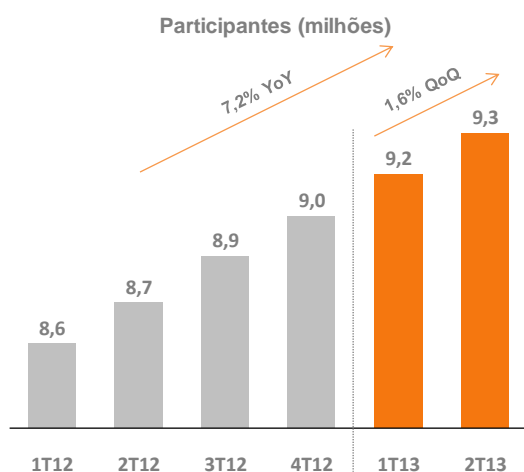
Comentários do Desempenho

Desempenho Operacional

Dados Operacionais ¹	Unidade	2T13	1T13	2T12	2T13 vs. 1T13 (%)	2T13 vs. 2T12 (%)
Participantes	mil	9.333	9.185	8.710	1,6%	7,2%
Parcerias	un	212	203	181	4,4%	17,1%
Acúmulo de Milhas ²	mi	8.681	9.181	9.237	(5,4%)	(6,0%)
Gol	mi	2.232	1.864	2.545	19,8%	(12,3%)
Bancos, Varejo e Serviços	mi	6.448	7.317	6.692	(11,9%)	(3,6%)
Resgate de Milhas do Programa	mi	6.955	7.407	5.830	(6,1%)	19,3%
Milhas do legado (Gol)	mi	4.008	5.282	5.830	(24,1%)	(31,2%)
Milhas Smiles (Smiles S.A.)	mi	2.947	2.125	0	38,7%	-
Taxa de Breakage	%	16,26%	17,48%	25,58%	(1,2 p.p.)	(9,3 p.p.)
% Legado	%	57,63%	71,31%	100,00%	(13,7 p.p.)	(42,4 p.p.)
% Novas Milhas	%	42,37%	28,69%	0,00%	13,7 p.p.	42,4 p.p.

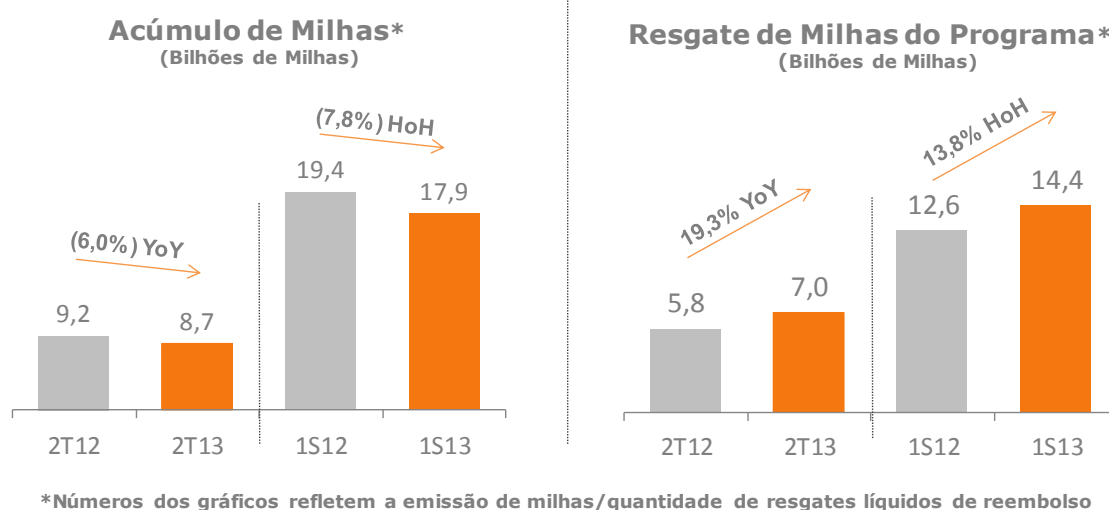
¹ Todos os valores correspondentes a milhas estão líquidos de efeitos de reembolso

² O acúmulo de milhas para 2T12 é referente ao Programa Smiles e para 1T13 em diante representa o acúmulo na Smiles S.A.



Participantes: O número de participantes no Smiles apresentou crescimento de 1,6% no 2T13 em relação ao trimestre anterior e de 7,2% em relação ao 2T12. O crescimento do número de participantes indica o aumento da penetração do programa de fidelidade no mercado e é reflexo do alto engajamento da Companhia em tornar o Programa mais atrativo, através de novas parcerias firmadas e novos produtos oferecidos.

Parcerias: No 2T13 firmamos 9 novas parcerias totalizando 212. Entre os novos acordos e parcerias firmados no período destacamos Centauro, RiHappy, Cybelar, dentre outros.



Acúmulo de Milhas: O volume de milhas acumuladas através de Bancos, Varejo, Indústria e Serviços foi de 6,4 bilhões no 2T13, 3,6% inferior ao mesmo período do ano anterior. Em termos de comparabilidade anual, o segundo semestre de 2013 tende ser mais favorável que o primeiro. Já as milhas acumuladas através da Gol Linhas Aéreas, totalizaram 2,2 bilhões no 2T13, uma queda de 12,3% em relação ao 2T12.

Destacamos que a partir de janeiro de 2013 a Gol Linhas Aéreas alterou a regra de acúmulo de milhas para pontuar seus clientes com base na distância entre origem e destino do passageiro. A regra anterior considerava a distância percorrida, incluindo conexões. Ressaltamos que esta alteração é consistente com as regras adotadas para os programas de milhagem mais atraentes de tradicionais companhias aéreas ao redor do mundo.

Resgate de Milhas: O volume de milhas resgatadas apresentou crescimento expressivo de 19,3%, passando de 5,8 bilhões de milhas no 2T12 para 7,0 bilhões no 2T13. Já em relação ao 1T13, a queda de 6,1% no resgate de milhas pode ser explicada pelo efeito da sazonalidade.

O enfoque dado à atratividade do programa neste primeiro semestre de 2013, através da alta disponibilidade e precificação dinâmica, resultou no crescimento visível dos resgates efetuados em relação ao mesmo período do ano anterior.

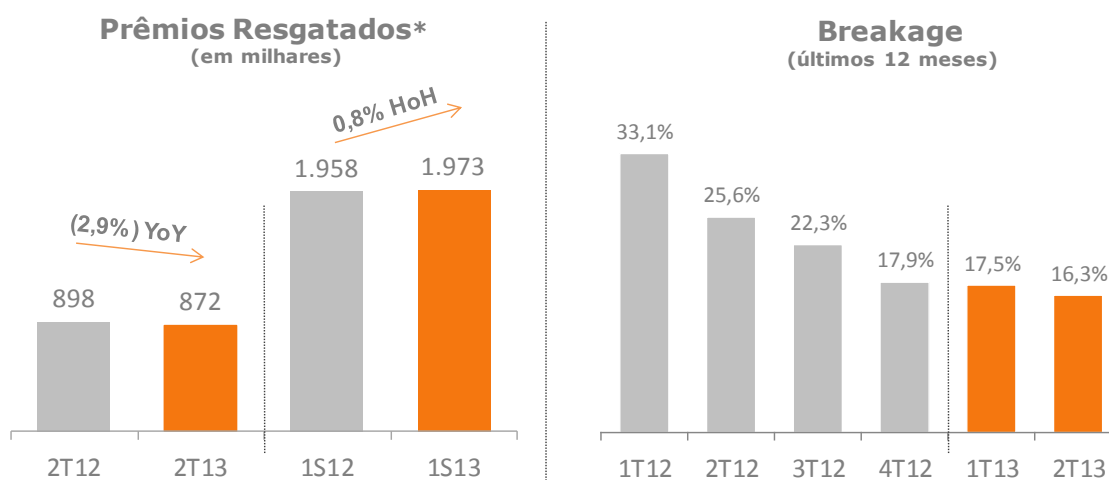
Adicionalmente, o percentual de milhas resgatadas provenientes dos acúmulos posteriores ao *spin-off* do programa cresceu de 28,69% em 1T13 para 42,37% em 2T13.

Dados Operacionais ¹	Unidade	2T13	1T13	2T13 vs. 1T13 (%)
Resgate de Milhas do Programa ²	mi	6.955	7.407	(6,1%)
Resgates Gol Smiles & Money	mi	253	287	(12,0%)
Resgates tradicionais (100% Milhas)	mi	6.702	7.120	(5,9%)
Quantidade de Produtos Resgatados	mi	872	1.101	(20,8%)
Resgates Gol Smiles & Money	mi	150	202	(25,7%)
Resgates tradicionais (100% Milhas)	mi	722	899	(19,7%)
Milhas Médias Por produto	un	7.976	6.729	18,5%
Resgates Gol Smiles & Money	un	1.681	1.420	18,4%
Resgates tradicionais (100% Milhas)	un	9.287	7.923	17,2%

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 reduziu 20,8% em relação ao 1T13. Esta variação é composta pela redução em 25,7% dos resgates Smiles & Money e em 19,7% dos produtos tradicionais.



* Números do gráfico refletem a quantidade de resgates líquida de reembolso

O número médio de milhas por resgate tradicional (100% milhas) cresceu 17,2% em relação ao 1T13. O crescimento em 18,4% nas milhas médias dos resgates Smiles & Money também foi relevante em relação ao 1T13.

Breakage: A queda na taxa de *Breakage* apresentou redução de 1,2 p.p. em relação ao trimestre anterior, em linha com o objetivo da Companhia em manter o programa atrativo e saudável. A Companhia tem como objetivo a manutenção da taxa de *Breakage* em patamares similares ao deste trimestre, estabilizando-se entre 15% e 18%. A taxa estimada de

Breakage é calculada com base no histórico do programa, aplicada sobre o saldo acumulado de milhas ainda não resgatadas ou expiradas.

Desempenho Financeiro

Informações Financeiras Resumidas	Unidade	2T13	1T13	2T12	2T13 vs. 1T13 (%)	2T13 vs. 2T12 (%)
Faturamento Bruto ^{1,2}	R\$ mi	215,7	239,2	238,2	(9,8%)	(9,4%)
Gol (milhas + taxa de adm.)	R\$ mi	31,3	26,1	33,6	20,1%	(6,8%)
Parceiros ex-Gol	R\$ mi	140,6	157,9	150,3	(10,9%)	(6,4%)
Smiles & Money	R\$ mi	43,8	55,2	54,3	(20,7%)	(19,4%)
Receita Líquida	R\$ mi	113,2	116,6	-	(2,9%)	-
Receita Líquida (ex Breakage)	R\$ mi	98,7	93,8	-	5,2%	-
Lucro Bruto	R\$ mi	59,1	60,4	-	(2,1%)	-
<i>Margem Bruta</i>	%	52,21%	51,78%	-	0,4 p.p.	-
Lucro Operacional	R\$ mi	41,6	43,5	-	(4,3%)	-
<i>Margem Operacional</i>	%	36,77%	37,28%	-	(0,5) p.p.	-
Lucro Líquido	R\$ mi	48,3	29,8	-	62,0%	-
<i>Margem Líquida</i>	%	42,66%	25,57%	-	17,1 p.p.	-

Faturamento Bruto: A queda do faturamento de milhas com parceiros ex-Gol de 10,9% em relação ao trimestre anterior é explicada pela redução no número de milhas emitidas no período da ordem de 11,9%, compensado marginalmente pelo aumento do preço médio em 1,1%. Esta pequena variação do preço, apesar do efeito positivo da variação cambial no período de 6,2% ³, reflete o efeito do desconto concedido na antecipação de milhas a três instituições financeiras. A representação das milhas antecipadas do faturamento de milhas com parceiros ex-Gol foi de 53,2% no 2T13.

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

Como parte da nossa política de estímulo ao programa, aproximadamente 111,4 mi das milhas acumuladas no 2T13 e 127,1 mi acumuladas no 1T13 foram concedidas a título de bônus aos clientes, as quais foram reconhecidas como despesa comercial nos períodos.

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.

O faturamento de venda de milhas para a Gol aumentou 19,8% em relação ao 1T13, refletindo o aumento de volume entre os períodos. Porém, o preço unitário praticado com a Gol permaneceu constante no trimestre.

O faturamento Smiles & Money apresentou variação negativa no 2T13 em relação ao 1T13, por conta da queda de 25,7% no número de emissões, compensado pelo aumento unitário de 6,7% da parte em dinheiro. O aumento da parte unitária reflete a combinação entre o aumento em 10,6% dos preços médios praticados pela Gol, nesta modalidade, que foi compensada pelo aumento dos descontos dados na tarifa através da parcela de milhas.

Receita (R\$ milhões)	2T13	1T13	Δ (%)
Receita Bruta	124,9	128,6	(2,9%)
Receita de Resgate de Milhas	63,3	46,8	35,3%
Receita Money	43,8	55,2	(20,7%)
Receita de <i>Breakage</i>	16,0	25,2	(36,5%)
Outras Receitas	1,8	1,5	25,8%
Impostos diretos	(11,6)	(12,0)	(2,7%)
Receita Líquida	113,2	116,6	(2,9%)
Receita Líquida (ex <i>Breakage</i>)	98,7	93,8	5,2%

A Receita do Smiles é composta por três fontes: pela 1. receita de resgate de milhas, 2. receita Smiles & Money e 3. receita de *Breakage*. A primeira delas é reconhecida de acordo com o resgate de milhas, pelo preço médio do saldo de milhas contido na receita diferida. Enquanto que a segunda corresponde à parte monetária do Smiles & Money e também é reconhecida no momento do resgate. Já a receita de *Breakage* é reconhecida de acordo com a estimativa das milhas que expirarão e as milhas que efetivamente expiraram no período.

Receita de Resgate de Milhas: A receita bruta de resgate de milhas apresentou uma variação positiva de 35,3% em relação ao 1T13, reflexo da combinação do aumento de 38,7% no número de milhas resgatadas (acumuladas na Smiles S.A.) e pela redução em 2,4% no preço médio (principalmente pelo efeito do mix entre milhas de origem Gol e de Parceiros). O crescimento da proporção de milhas novas contribuiu para o forte crescimento da Receita de Resgate de Milhas em relação ao 1T13, com a natural redução das milhas do legado na composição dos resgates do programa.

Receita Money: Conforme já mencionado, a parcela "Money" do Smiles & Money deve-se à redução no número de emissões no período e pelo aumento unitário da parte "Money".

Importante salientar que este resultado não é diferido no passivo, por representar o complemento em dinheiro de um resgate com milhas.

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

Cálculo	Resumo (R\$ Milhões)	1T13	2T13
A	Saldo Inicial	-	143,9
B	Acúmulo	190,7	172,3
C	Resgate	46,8	63,3
D	Expiração	0,0	0,0
E = A + B - C - D	Saldo Final	143,9	252,9
F	Taxa	17,5%	16,3%
G = E * F	Saldo de Breakage (SF * Taxa)	25,2	41,2
H(t) = G(t) - G (t-1)	Variação - Resultado	25,2	16,0
I = D + H(t)	Receita de Breakage (bruta)	25,2	16,0

No 2T13, a redução da receita de *breakage* em 36,5%, frente ao 1T13, é explicada pela redução em 24,3% no acréscimo do saldo de milhas somada à redução de 16,1% pela redução na taxa de *breakage*.

O acúmulo de milhas demonstrado na tabela acima é composto por R\$ 170,1 milhões de faturamento com a Gol (ex-fee de administração do programa), pelo montante de R\$ 2,5 milhões em milhas bonificadas (reconhecido como despesa comercial) e pelo efeito do corte de faturamento de R\$ 0,3 milhões negativos.

Custo Operacional (R\$ milhões)	2T13	1T13	Δ (%)
Custo dos Serviços Prestados	(54,1)	(56,2)	(3,8%)
Custo com compra de Passagens	(51,8)	(54,4)	(4,8%)
Tradicionais Gol	(34,1)	(28,4)	20,1%
Smiles&Money	(16,1)	(24,5)	(34,2%)
Parceiras ex-Gol	(1,6)	(1,5)	5,4%
Custo com compra de Produtos	(0,4)	(0,2)	69,7%
Outros Custos	(1,9)	(1,6)	19,0%

Margem Direta por Produto: a referida margem leva em consideração a alocação da Receita de Resgate de Milhas Líquida pela proporção de milhas resgatadas entre os produtos Tradicionais e Smiles & Money, alocação direta da Receita Money Líquida e dos respectivos

custos de Resgate. Destacamos que as outras receitas, custos e despesas não foram alocados especificamente aos produtos.

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 Breakage	-	-	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%

1T13 (Abertura por produto)	Produtos 100% milhas	Produtos Smiles & Money	Não Alocados	Total
Receita Bruta	45,0	57,04	26,6	128,6
Receita de Resgate de Milhas	45,0	1,8	-	46,8
Receita Money	-	55,2	-	55,2
Receita de Breakage	-	-	25,2	25,2
Outras Receitas	-	-	1,5	1,5
(-) Impostos diretos	(4,2)	(5,3)	(2,5)	(12,0)
(=) Receita Líquida	40,8	51,8	24,1	116,6
(-) Custos Diretos	(30,2)	(24,5)	-	(54,7)
(-) Custos Não Alocados	-	-	(1,6)	(1,6)
(=) Lucro Bruto	10,6	27,3	22,5	60,4
Margem Bruta	26,1%	52,7%	n/a	51,8%

Produtos 100% milhas: O custo total com produtos tradicionais aumentou 20,1%, em relação ao 1T13, explicados em grande parte pelo crescimento do percentual de milhas novas do resgate e pela variação de milhas resgatadas. O custo por bilhete do Smiles em relação ao percentual de milhas novas (custo Smiles + Gol) ficou praticamente estável, crescendo 1% em relação ao período anterior.

Smiles & Money: A queda do custo de Smiles & Money de 34,2%, em relação ao 1T13, é explicada principalmente pela queda do custo por bilhete (Smiles + Gol) de 11,9%, pelo aumento em 0,4 p.p. de parcela de custos do Smiles (em 90,3% no 2T13 e 89,9% no 1T13) e pela variação negativa de 25,7% em número de bilhetes emitidos. A queda no número de bilhetes emitidos foi compensada pelo enfoque dado aos produtos tradicionais.

Despesas Operacionais: As despesas operacionais do 2T13 reduziram 3,3% em relação ao trimestre anterior, devido ao aumento de 33,0% das despesas comerciais e da redução de 32,3% das despesas administrativas. As despesas comerciais cresceram principalmente pelo aumento com despesas de pessoal em R\$ 1,9 mi, relativas às novas contratações e reformulação da estrutura comercial. Também houve aumento de gastos comerciais e com publicidade em R\$ 1,4 mi. As despesas administrativas foram reduzidas em 32,3% principalmente devido à redução em custos com serviços de consultoria utilizados por conta da estruturação do *spin-off* da companhia.

Despesas Operacionais (R\$ milhões)	2T13	1T13	Δ (%)
Despesas operacionais	(17,5)	(16,9)	3,3%
Despesas comerciais	(12,3)	(9,2)	33,0%
Despesas administrativas	(5,2)	(7,7)	(32,3%)

Outras Receitas e Despesas:

Outras Receitas e Despesas (R\$ milhões)	2T13	1T13	Δ (%)
Outras Receitas e Despesas	6,7	(13,7)	(148,8%)
Resultado Financeiro Líquido	32,0	1,8	n/a
Imposto de Renda e CSLL	(25,3)	(15,4)	63,9%

Receita Financeira: Em maio de 2013 o Smiles redirecionou os recursos captados da venda antecipada de milhas e dos recursos provenientes do IPO, no montante total de R\$ 1,5 bilhões, para a compra antecipada de bilhetes aéreos junto a sua controladora GOL. A taxa determinada para operação foi pré-fixada em 12,5% a.a. resultante do *spread* equivalente ao adiantamento de milhas e do CDI futuro do período médio estimado do saldo de antecipação (18 meses). Desta forma, o resultado financeiro do 2T13, no montante de R\$ 32,0 milhões, apresentou uma expressiva variação em relação ao trimestre anterior.

Imposto de Renda e CSLL: A despesa com imposto de renda reflete principalmente o lucro operacional do trimestre, bem como o expressivo resultado financeiro.

Lucro Líquido: A manutenção de um sólido resultado operacional da Companhia aliado a um forte resultado financeiro resultaram em um Lucro Líquido de R\$ 48,3 milhões, cerca de 62% maior que o 1T13 (Margem Líquida de 42,7%).

Distribuição de Dividendos: A Companhia anuncia a distribuição de dividendos de R\$ 37,1 milhões, em linha com o modelo de negócios *asset light* da companhia, que necessita de pouco capital para continuar crescendo. O *Yield* referente a esta distribuição de dividendos é de 1,4% se utilizado como base o preço de oferta do IPO e o *Payout* calculado foi de 47,5%.

Demonstração de Resultados

Demonstração do Resultado (R\$ mil)	2T13	1T13	Δ (%)	Δ (Abs)
Receita Bruta	124,9	128,6	(2,9%)	(3,7)
Receita de Resgate de Milhas	63,3	46,8	35,3%	16,5
Receita Money	43,8	55,2	(20,7%)	(11,4)
Receita de <i>Breakage</i>	16,0	25,2	(36,5%)	(9,2)
Outras Receitas	1,8	1,5	25,8%	0,4
Impostos diretos	(11,6)	(12,0)	(2,7%)	0,3
Receita Líquida	113,2	116,6	(2,9%)	(3,4)
Custo dos Serviços Prestados	(54,1)	(56,2)	(3,8%)	2,1
Custo com compra de Passagens	(51,8)	(54,4)	(4,8%)	2,6
Tradicional Gol	34,1	28,4	20,1%	5,7
Smiles&Money	16,1	24,5	(34,2%)	(8,4)
Parceiras ex-Gol	1,6	1,5	5,4%	0,1
Custo com compra de Produtos	(0,4)	(0,2)	69,7%	(0,2)
Outros Custos	(1,9)	(1,6)	19,0%	(0,3)
Lucro Bruto	59,1	60,4	(2,1%)	(1,3)
<i>margem bruta</i>	52,2%	51,8%	0,4 p.p.	0,0
Despesas operacionais	(17,5)	(16,9)	3,3%	(0,6)
Despesas comerciais	(12,3)	(9,2)	33,0%	(3,0)
Despesas administrativas	(5,2)	(7,7)	(32,3%)	2,5
Lucro Operacional	41,6	43,5	(4,3%)	(1,9)
<i>margem operacional</i>	36,8%	37,3%	(0,5 p.p.)	(0,0)
Outras Receitas e Despesas	6,7	(13,7)	n/a	20,3
Resultado Financeiro Líquido	32,0	1,8	n/a	30,2
Imposto de Renda e CSLL	(25,3)	(15,4)	63,9%	(9,9)
Lucro Líquido	48,3	29,8	62,0%	18,5
<i>margem líquida</i>	42,7%	25,6%	17,1 p.p.	0,2

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial (R\$ mil)	2T13	1T13	Δ (%)	Δ (Abs)
Ativo	1.797,4	227,4	690,5%	1570,0
Circulante	719,3	225,7	218,7%	493,6
Caixa e Equivalente de Caixa	99,2	73,5	34,9%	25,7
Aplicações financeiras	99,4	-	n/a	99,4
Contas a Receber	33,4	75,7	(55,8%)	(42,3)
Adiantamento a Fornecedores	422,8	35,4	n/a	387,3
Impostos Diferidos e a Compensar	13,9	0,7	n/a	13,2
Despesas Antecipadas	2,7	0,9	208,7%	1,8
Créditos com empresas relacionadas	46,4	39,2	18,2%	7,1
Outros Créditos e Valores	1,5	0,2	506,1%	1,3
Não-Circulante	1.078,1	1,7	n/a	1076,4
Impostos diferidos	3,5	1,5	133,4%	2,0
Adiantamento a Fornecedores	1.074,0	-	n/a	1074,0
Imobilizado	0,6	0,2	268,2%	0,4
Passivo	1.797,4	227,4	690,5%	1570,0
Circulante	424,1	109,0	289,2%	315,1
Fornecedores	19,1	11,2	70,4%	7,9
Obrigações Trabalhistas	3,9	2,2	74,1%	1,7
Obrigações Fiscais	9,4	8,4	11,9%	1,0
Adiantamento de Clientes	325,6	56,8	472,9%	268,7
Receita Diferida	66,1	30,3	118,1%	35,8
Não-Circulante	198,2	88,4	124,1%	109,8
Obrigações Trabalhistas	52,5	-	n/a	52,5
Provisões	0,0	-	n/a	0,0
Receita Diferida	145,7	88,4	64,7%	57,2
Patrimônio Líquido	1.175,1	30,0	n/a	1145,1
Capital Social	1.132,2	0,0	n/a	1132,2
(-) Custo com Emissão de Ações	(36,2)	-	n/a	(36,2)
Remuneração baseada em ações	1,0	0,1	588,2%	0,8
Lucros (Prejuízos) do Exercício Corrente	78,1	29,8	162,0%	48,3

Fluxo de Caixa Operacional (*ex adiantamento*)

Demonstração dos Fluxos de Caixa (R\$ mil)	2T13	1T13	Δ (%)	Δ (Abs)
Caixa líquido gerado pelas ativ. operacionais	(970,4)	73,7	n/a	n/a
Adiantamento a fornecedores	1.431,3	(56,4)	n/a	n/a
Adiantamento de clientes	(321,3)	35,0	n/a	n/a
(-) Capex	(0,4)	(0,2)	180,3%	(0,3)
Fluxo de Caixa Operacional ajustado	139,2	52,1	167,0%	87,0

Demonstrações dos Fluxos de Caixa

Demonstração dos Fluxos de Caixa (R\$ mil)	2T13	1T13	Δ (%)	Δ (Abs)
Lucro Líquido	48,3	29,8	62,0%	18,5
Remuneração baseada em ações	0,8	0,1	488,2%	0,7
Impostos diferidos	16,6	(1,5)	(1195,0%)	18,2
Provisão para Processos Judiciais	0,0	-	n/a	0,0
Depreciação e amortização	0,0	-	n/a	0,0
Desconto obtido	(29,3)	-	n/a	(29,3)
Variações Cambiais e Monetárias, Líquidas	0,2	-	n/a	0,2
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa	0,4	-	n/a	0,4
Contas a receber	41,9	(75,7)	(155,3%)	117,6
Adiantamento a fornecedores	(1.431,3)	56,4	(2639,4%)	(1487,6)
Despesas antecipadas	(1,8)	(0,8)	127,0%	(1,0)
Impostos a recuperar	(13,2)	(0,7)	n/a	(12,6)
Outros créditos	(1,2)	(0,2)	405,7%	(1,0)
Contas a pagar	7,7	11,1	(30,8%)	(3,4)
Obrigações trabalhistas	1,7	2,2	(25,9%)	(0,6)
Adiantamento de clientes	321,3	(35,0)	(1018,4%)	356,3
Receita diferida	93,1	118,8	(21,6%)	(25,7)
Obrigações fiscais	(10,5)	19,9	(153,0%)	(30,4)
Créditos com empresas relacionadas	(7,1)	(39,2)	(81,8%)	32,1
Caixa gerado pelas atividades operacionais	(962,5)	85,2	(1229,6%)	(1047,7)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(7,9)	(11,5)	(31,9%)	3,7
Caixa líquido gerado pelas ativ. operacionais	(970,4)	73,7	(1417,2%)	(1044,1)
Aquisição de imobilizado	(0,4)	(0,2)	180,3%	(0,3)
Aplicação Financeira	(99,4)	-	n/a	(99,4)
Caixa líquido aplicado nas ativ. de investimentos	(99,9)	(0,2)	n/a	(99,7)
Capital social	1.132,2	-	n/a	1132,2
(-) Custo de Emissão de Ações	(36,2)	-	n/a	(36,2)
Caixa líquido das atividades de financiamento	1.096,0	-	n/a	1096,0
Acréscimo líquido de caixa	25,7	73,5	(65,1%)	(47,8)
Caixa e equiv. de caixa no início do período	73,5	-	n/a	73,5
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	99,2	73,5	34,9%	25,7%

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

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.