

**Operadora:**

Boa tarde. Sejam bem-vindos à teleconferência da GOL referente aos resultados do 3T09. Estão presentes o Sr. Constantino de Oliveira Junior, Presidente da Empresa, o Sr. Leonardo Pereira, Vice-Presidente Executivo, e o Sr. Rodrigo Alves, Gerente Geral de RI.

Informamos que a apresentação é gravada e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para analistas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando \*0.

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente na Internet, no endereço [www.voegol.com.br/ri](http://www.voegol.com.br/ri). Neste endereço é encontrada a respectiva apresentação para download, na plataforma do *webcast*.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da GOL, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da GOL e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Constantino Junior, Presidente da GOL, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Constantino, pode prosseguir.

**Constantino de Oliveira Junior:**

Obrigado. Boa tarde a todos, e bem-vindos à nossa teleconferência de resultados do 3T09. Vamos iniciar essa apresentação pelo slide número três, onde gostaria de comentar sobre a GOL nos dias de hoje e como estamos dando continuidade ao desenvolvimento de geração da receita, combinado com a geração de valor aos nossos clientes e acionistas.

Após o sucesso da oferta de ações, alcançamos um objetivo traçado pela Companhia, o qual era ter uma posição de caixa maior 20% da sua receita líquida nos últimos 12 meses. Concluída essa fase com sucesso, a GOL fica entre as companhias aéreas mais capitalizadas do mundo, deixando-a muito bem posicionada para se beneficiar do crescimento do transporte aéreo no Brasil e América Latina, permitindo uma maior flexibilidade operacional, respondendo rapidamente às mudanças no mercado.

A combinação do balanço patrimonial reforçado com uma contínua geração de fluxo de caixa operacional nos impulsiona a tirar maior benefício de nossas principais vantagens competitivas, que são: a nossa forte presença no Brasil, que é um País com grande capacidade de crescimento para o setor aéreo, onde temos presença dominante nos principais aeroportos; o programa Smiles, o maior programa de milhagem da América Latina, e a nossa plataforma *e-commerce*, que juntos são capazes de atrair passageiros e parceiros que geram outras vantagens competitivas, quais sejam as nossas diferentes unidades para geração de receitas adicionais, como o Gollog, com transporte de carga, e o Voe Fácil, que está sendo desenvolvido para ser mais uma das principais ferramentas para atração da classe média ao transporte aéreo.

O DNA de baixo custo da GOL e sua frota padronizada de Boeings 737 de nova geração, que conta com manutenção faseada, um dos principais fatores que nos possibilita obter elevadas taxas de utilização de aeronave. E os nossos padrões de excelência em práticas de governança corporativa, que garantem uma gestão profissional focada em resultados aos acionistas minoritários e controladores.

Com esse posicionamento estratégico, estamos focando em atividades que visam aumentar nossas margens operacionais, trabalhando na consolidação de novos produtos e serviços, que visam melhorar ainda mais a nossa posição de liderança em custos, por meio da renovação contínua da frota que, a partir de 2010, contará somente com aeronaves com de última geração. A redução do *gap* entre a frota operacional e total, com a devolução dos 737-300 e a continuidade do trabalho para devolução dos aviões 767-300.

Nesse 2S já conseguimos elevar nossa taxa de utilização de aeronaves, melhorando a produtividade operacional, e desenvolver a nossa plataforma *e-commerce* para que possamos oferecer novos produtos e serviços com baixos custos operacionais.

O cliente sai como grande beneficiado, recebendo uma proposta de excelente custo-benefício, com produtos de alta qualidade, voos com pontualidade e regularidade e tarifas atrativas para cada tipo de segmento, otimizadas pelo nosso sistema dinâmico de gerenciamento de *yields*, que beneficia aquele que se programa com antecedência para compra de passagens.

Passando para o slide número quatro, podemos ver nosso grande universo de unidades de geração de receita. Aqui, novamente o cliente é privilegiado com uma nova gama de produtos e serviços que tendem a ser cada vez mais integrados. A GOL conta com fortes marcas e iniciativas, o que nos leva, cada vez mais, a sermos uma Companhia sólida, proativa e pronta para se tornar ainda mais competitiva.

O Smiles, com mais de 6,4 milhões de usuários cadastrados, é uma importante ferramenta para fidelização dos passageiros. Atuando em conjunto com nossa malha aérea de alta frequência, nos faz conquistar cada vez mais passageiros que viajam a negócios e parceiros para acordos comerciais.

As parcerias também estão nos ajudando a agregar valor para a GOL pelos acordos de *code-share* para o compartilhamento de voos, que vou detalhar ainda mais no próximo slide, e também por meio das milhas compradas por instituições financeiras e corporações, além de outros parceiros.

Serviços adicionais. Estamos implementando novos serviços e aumentando a nossa presença em determinados mercados, como, por exemplo, o fretamento de aeronaves. Nesse segmento, temos atuado com bastante eficiência. Para o verão, estamos fechando acordos importantes para fretar voos para o Nordeste e região do Caribe, que tem tido boa receptividade pelas agências de turismo, dada a crescente demanda por essa região.

A venda a bordo é uma inovação no Brasil que iniciamos testes em junho, e expandimos sua oferta a partir de outubro. Com isso, passamos a oferecer uma gama de refeições robusta e bebidas diferenciadas a bordo, sem prejuízo ao serviço existente desde a fundação da GOL. Com isso, o cliente ganha a opção de ter um serviço de bordo diferenciado sem que esses custos sejam embutidos no preço da passagem. A GOL, por sua vez, ganha em melhorar a qualidade dos produtos que oferece, satisfazendo o cliente sem aumentar estrutura de custos e gerando receitas auxiliares.

Com o nosso principal canal de vendas, a Internet, propomos aos passageiros GOL a opção de acessar o site [www.voegol.com.br](http://www.voegol.com.br) e adquirir serviços como aluguel de carros, reserva de hotel, seguro de viagem entre outros. Com isso, o cliente confere a agilidade de se beneficiar de diferentes serviços durante o processo de compra de sua passagem. Esses produtos e serviços geram, além da venda de passagens, receitas auxiliares, dada a participação da GOL nas vendas com esses parceiros.

O programa Voe Fácil, que permite aos clientes da GOL o parcelamento de passagens até 36 meses, é um grande estimulador para aqueles que nunca viajaram de avião, onde, no mercado brasileiro, esse público ainda é grande. No fim de julho, passamos a aceitar pagamentos do Voe Fácil nas agências de viagem, o que deverá alavancar sua participação nas vendas de passagem.

Por último, o Gollog, nosso serviço de cargas, que lançou sua linha de produtos e serviços expressos no começo do ano, visando a crescente demanda do mercado de cargas expressas, fazendo uso eficiente da capacidade extra da aeronave e elevando nossa rentabilidade operacional.

Passando agora para o slide número cinco, mostramos o que estamos chamando de Aliança GOL, que supõe alto tráfego, com baixos custos de operacionalização. Contamos até o momento com as líderes das principais rotas ligadas ao Brasil, tornando-os grandes parceiros internacionais, que contribuem com a malha aérea da GOL, pois a GOL se beneficia do tráfego internacional por meio dos acordos de *code-share*.

São empresas parceiras: American Airlines, uma das maiores companhias aéreas do mundo, que transporta mais passageiros dentro dos Estados Unidos e América Latina do que qualquer outra linha aérea, com 36,1% de participação de mercado nos voos com origem no Brasil, segundo anuário estatístico de 2008 publicado pela ANAC. A Air France-KLM, a maior companhia aérea do mundo em faturamento e a maior da França, líder nas rotas entre Brasil-França e Brasil-Holanda, contando com 61,2% e 100% dos passageiros transportados, respectivamente. Aeromexico, que oferece voos diários entre São Paulo e Cidade do México, considerada a melhor companhia aérea do México em 2008 e que detém 85% dos passageiros que viajaram na rota para o Brasil em 2008. E a Iberia, maior grupo de transporte da Espanha, que domina a rota entre Brasil e Espanha com 69,4% de participação nesse mercado.

Todos esse parceiros, somados com os destinos oferecidos pela GOL, fazem da GOL um *player* grandemente competitivo e atraente aos passageiros. Adicionalmente, com a Copa do Mundo e os Jogos Olímpicos no futuro, o Brasil também se tornará ainda mais atrativo para novos acordos comerciais com as companhias estrangeiras, aumentando mais ainda o tráfego de passageiros.

Indo para o slide número seis, onde apresento a estrutura organizacional da GOL, vale dizer que, no começo de novembro, tivemos uma reestruturação organizacional, em resposta ao rápido crescimento da Companhia em seus oito anos, e agora nos novos desafios, conforme detalhei no início dessa nossa apresentação.

Em linhas gerais, a nova estrutura coordena um grupo de responsabilidades interligadas sob cada gestor, que, de forma integrada, consolida a execução de cada objetivo traçado.

Passamos a ter um time focado na geração de receitas na vice-presidência de mercado, onde temos todas as áreas envolvidas diretamente com vendas, como as áreas comerciais, cargas, *yields* e marketing. Desta forma, agilizamos nossos processos de

decisão comercial e alinhamos as estratégias de comunicação e marketing para que possamos atuar em conjunto com ainda mais agilidade.

A vice-presidência financeira passa a cuidar da tesouraria e planejamento operacional da Companhia, provendo controles contábeis, gerenciais, financeiros e de mercado. Essas atividades, em conjunto com a de geração de novos negócios, são estruturalmente interligadas com nossa equipe de TI, que provê todo o suporte em banco de dados, infraestrutura e sistemas para a Companhia.

A vice-presidência de clientes, colaboradores e gestão fica responsável por todos os pontos de contato com o cliente, e, com isso, melhoramos nossa estrutura de forma a ter uma equipe integralmente dedicada a todas as pessoas que estão envolvidas com a Empresa, do atendimento ao cliente até seus colaboradores.

Já a vice-presidência técnica é a única que não sofre alterações em suas atividades, pois já está conceitualmente alinhada e estruturada. Nesta área, temos todo o controle operacional, manutenção, frota e suprimentos, já 100% focada em produtividade, pontualidade, regularidade e qualidade operacional, sem desviar o foco de nosso DNA de baixo custo.

Essa reestruturação foi resultado de reflexões e análises, com ampla participação do nosso Conselho de Administração, que participou intensamente desse processo. A reorganização resultou na extinção ou mudança de perfil das vice-presidências.

Com isso, Tarcísio Gargioni e Wilson Ramos, ambos vice-presidentes da GOL desde o seu primeiro ano, e que desempenharam importante papel na história da GOL, deixaram a Companhia.

Antes de passar a palavra ao Leonardo, que vai comentar os nossos resultados, gostaria de agradecer ao Tarcísio e ao Wilson, profissionais de grande capacidade e que merecem todo o respeito pela história que nos ajudaram a construir. Muito obrigado.

Agora passo a palavra para o Leonardo, para comentar os nossos resultados.

**Leonardo Pereira:**

Obrigado. Boa tarde a todos. No slide número sete, eu gostaria de chamar a atenção para como é que nós como Empresa gerenciamos a questão da nossa capacidade vis-à-vis a demanda de passageiros.

Se olharmos do lado esquerdo, onde vemos com o mercado doméstico se comportou em termos de ASK, nos 9M09 em relação aos 9M08, a indústria como um todo cresceu 13% e a GOL foi extremamente cautelosa, cresceu menos que 4%. Isso também aconteceu no último trimestre, quando o mercado cresceu 18,4% e a GOL cresceu 12,6%. Então, aumentamos a oferta, mas abaixo da indústria.

Do outro lado, o lado direito, vemos como a demanda se comportou. A demanda nos 9M09 cresceu 10,5% em relação aos 9M08, e a GOL cresceu 6,1%. Porém, nos últimos três meses, o 3T, o mercado cresceu 25,7% e GOL cresceu 31,3%. Então, nós conseguimos crescer mais que o mercado no último trimestre, e ao mesmo tempo gerenciar a nossa oferta no ASK para is crescendo abaixo do mercado, e, com isso, temos uma melhor utilização das nossas aeronaves.

Indo para o slide oito, eu queria mostrar os destaques do trimestre. Como nós falamos, a nossa margem de EBIT foi positiva em 6,6%, ligeiramente superior ao 2T, e tivemos um lucro líquido de R\$80 milhões, que dá uma margem líquida de 5,2%. Embora o RASK tenha caído em relação ao 3T08, a indústria ela totalmente diferente. O CASK e o CASK *ex-fuel*, tirando o combustível, também caíram, e hoje nós estamos com um spread de R\$0,97 entre o RASK e o CASK.

O *yield* no 3T não foi o que nós gostaríamos, foi de R\$0,189 mas, se a gente olha os 9M09, foi de mais de R\$0,21. A taxa de ocupação, o *breakeven* no trimestre foi de 61,3%, e a margem EBITDA chegou a 20%.

Então, resumindo, apesar de ter sido um trimestre difícil por causa do acirramento da competição, nós, devido à nossa flexibilidade de custo, conseguimos ter um resultado totalmente em linha com que nós indicamos ao mercado nas últimas semanas.

Indo para a página nove, vamos falar um pouco da oferta de ações que foi concluída no mês de outubro, e por isso não aparece no 3T. Só podemos fazer um cálculo pro forma.

Basicamente, acho que uma das grandes coisas que tivemos aqui foi que, primeiro, foi uma oferta de extremo sucesso. Nós conseguimos levantar os R\$600 milhões que era o objetivo principal, até levantamos um pouco mais, e com isso nós aumentamos também o *free float* da Companhia para 35% do total, que era um objetivo nosso. Estávamos com o *free float* abaixo de 25%, tínhamos que resolver essa questão até dezembro e aproveitamos essa capitalização da Companhia para resolver esse assunto. Hoje nós estamos, então, com uma ação mais líquida, claramente um fator que é importante para os investidores.

Indo para a página dez, um resumo dos indicadores principais da Companhia, que continuam evoluindo positivamente, como nós temos dado a indicação.

A porcentagem de caixa sobre receita líquida nos últimos 12 meses, como o Junior falou, e colocamos esse número pro forma, já está em 21,2% nesse 3T. Nós continuamos com o nosso objetivo de chegar ao 4T com aquele nosso *goal* original de R\$800 milhões mais a capitalização. Então, devemos ter um nível de caixa em dezembro de R\$1,4 bilhão.

A dívida bruta ajustada sobre EBITDA continua caindo. Só para lembrar, no 4T08 ela era 11,6x, caiu para 6,9x no 2T09, e caiu agora para 6,6x. E o EBITDA sobre despesas financeira, que era 0,1x no 4T08, está em 1,7x no 3T09, isso mostra o que a gente tem indicado, e nosso compromisso em continuar fortalecendo o nosso balanço.

Na última página, página 11, algumas revisões do nosso *guidance* para o ano de 2009. Só lembrando que esses números refletem o ano como um todo. Há um crescimento do mercado doméstico, e nós revisamos baseados nessa mudança clara que houve agora no 3T. Então, passamos o crescimento de RPK para entre 10% e 14%, o número de RPK dos sistemas, elevamos de R\$24,5 bilhões para R\$25,3 bilhões; revimos o CASK *ex-fuel* para R\$0,92, de novo, no ano; o barril de petróleo médio, de US\$63 para US\$60 por barril; e a taxa de USD, estamos indicando que no ano deve ficar em média de R\$2 por USD.

Então, essas eram as nossas considerações, e agora estamos abertos a perguntas e respostas. Obrigado.

**Victor Mizusaki, Itaú Securities:**

Boa tarde. Eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação ao *guidance* de crescimento de RPK doméstico. Quando a gente incorpora esse *guidance* de crescimento, dá a entender que no 4T vocês continuam esperando um crescimento mais forte, mas abaixo do que foi em outubro, que foi quase 47% ano contra ano. Eu queria entender um pouco melhor se isso é um cenário em que vocês estão já considerando o aumento de *yield* em novembro e dezembro.

E a segunda pergunta, com relação a custo de manutenção, temos visto desde o começo do ano uma queda do custo de manutenção. Podemos considerar que esse é o novo patamar de custo de manutenção? E dado o cenário em que você vai ter dois tipos de aeronaves, em 2010, se você tem alguma coisa a mais que pode ser capturada.

**Leonardo Pereira:**

Victor, quanto à primeira resposta da pergunta, você está correto em suas premissas. Nós estamos esperando que em novembro e dezembro o crescimento seja um pouco menor, não seja tão fora da curva como foi. E com isso, ter uma recuperação gradual de *yield*.

A segunda pergunta, sobre a manutenção, só para lembrar que realmente existe uma melhora que a gente está perseguindo na manutenção. A questão de no ano que vem só ter aviões BNG é uma coisa que vai claramente ajudar.

Mas só queríamos lembrar que qualquer mudança de ciclo que você faça em um motor, e fizemos uma manutenção na última semana de setembro, para a segunda semana de outubro, escorrega; você está falando de milhões indo de um trimestre para o outro. Então, acho que é importante falar isso.

Existe outra questão, que a partir do momento em que você está reduzindo o *gap* entre a frota total e a frota operacional, com as devoluções dos 737-300, e eu acho que com a gradual devolução dos 767, o custo de manutenção também tende a cair.

Então, eu acho que existe uma tendência positiva. Não podemos esquecer que pode existir durante o ano esse desbalanceamento de um trimestre para outro trimestre, mas de forma geral é uma coisa que, depois que você tiver esse custo de devolução, porque se você devolveu o avião, você tem que fazer uma manutenção, tem um custo de devolução embutido, mas olhando para o ano que vem, e com a redução do *gap* entre a frota total e a frota operacional, você tende a ter um custo de manutenção anualizado menor.

**Victor Mizusaki:**

OK. E Leonardo, o ponto que você mencionou com relação à frota não-operacional; como está a negociação com relação a *subleasing*, esse tipo de coisa?

**Leonardo Pereira:**

Hoje, tem duas negociações. Nosso negócio é muito dinâmico. Hoje de manhã tinha uma negociação, como a gente até falou no *conference call* em inglês, depois acabou uma reunião, teve uma reunião que também foi muito positiva essa manhã e a gente tem duas negociações concretas, que podem realmente acontecer até o final do ano. Uma eu acho

que certamente vai acontecer, a não ser que alguma coisa dê errado, e a segunda pode acontecer.

Então, nós estamos claramente preocupados com isso, como sempre estivemos, e colocando isso como nosso foco. Os 767 são aviões que para voarem de novo tem que ser um caso específico, uma oportunidade de fretamento, onde claramente tem um retorno para nós. Mas o nosso foco é realmente, tendo as oportunidades, ir mandando-os de volta.

**Victor Mizusaki:**

OK. Obrigado.

**Rodrigo Góes, BTG Pactual:**

Boa tarde a todos. Eu tenho uma pergunta sobre os *yields* que vocês mencionaram, que já estão em franca recuperação. Eu já esperava algum tipo de recuperação em outubro vis-à-vis setembro. Parece que os *yields* vierem relativamente estáveis mês a mês. Eu queria entender um pouco mais do porquê, e se a gente deveria esperar, não sei se dá para quantificar alguma coisa, mas a partir desses 17, o que vocês estão imaginando de melhora até o final do ano?

**GOL:**

Outubro, realmente, como você bem observou, continuou um pouco o movimento de setembro, e depois tem a questão do *forward-booking*. Então, em novembro isso pode começar até um impacto na última semana.

Mas o que eu realmente queria é que dezembro vai ser um mês onde podemos esperar uma melhora. Até só para lembrar, mesmo com o acirramento da competição, a gente sempre manteve as restrições para a estação alta, que começa no dia 16 de dezembro.

Então, eu acho difícil dar números. Nós estamos confortáveis, por outro lado, que vai ter essa recuperação gradual. Continuamos trabalhando com a nossa base de custo, para ter certeza que nosso spread é até maior entre RASK e CASK. Mas eu seria cauteloso ainda para o mês de novembro.

**Rodrigo Góes:**

OK. Dá para imaginar algo mais ou menos, de novo, estável sequencialmente contra outubro e setembro, e depois uma melhora mais expressiva em dezembro? É mais ou menos essa a sua leitura?

**GOL:**

É mais ou menos isso, acho que é por aí. Acho que novembro está com mais cara de outubro, até por causa dessa questão do que foi vendido adiantado, e depois em dezembro você vai ter claramente um salto.

**Rodrigo Góes:**

OK. Muito obrigado.

**Fernando Abdalla, Itaú Securities:**

Boa tarde a todos. Só uma pergunta rápida. Nesse trimestre vocês estiveram com uma alíquota de imposto de 51% sobre lucro antes de impostos. Queria que vocês comentassem um pouco sobre isso. Obrigado.

**Rodrigo Alves:**

Essa alíquota de impostos acontece pelo IFRS muito relacionado às diferenças entre a contabilidade de impostos brasileira e a do IFRS. Você tem questões que fazem com que o resultado do IFRS seja superior ao que seria na contabilidade brasileira.

Por exemplo, *leasing* financeiro de aeronaves. O benefício no resultado que a gente tem com a queda da variação cambial pela regra do IFRS nos obriga a diferir o imposto desse ganho. Assim, por exemplo, se você olha o trimestre anterior, você vê que a gente tem um imposto diferido até mais alto do que o trimestre passado. Por quê? Por que o ganho pelas diferenças contábeis é maior.

Então, o que deve acontecer no futuro? Conforme o resultado em BRGAAP vai se aproximando novamente do IFRS, esse imposto diferido vai sendo devolvido e melhorando o resultado em IFRS. Deu para entender?

**Fernando Abdalla:**

Deu.

**Constantino de Oliveira Junior:**

Eu acho que também é importante ressaltar que esse imposto diferido não vai impactar o seu fluxo de caixa, porque você está com um imposto diferido alto, até por essas diferenças temporárias que o Rodrigo está mencionando, mas você acaba nivelando ele ao longo do tempo. Então, o que está aumentando agora, é devolvido mais tarde.

**Rodrigo Alves:**

É parecido com o efeito que existe também no USGAAP. Mas não é só um efeito, são vários efeitos que acontecem, tanto nos ativos quanto nos passivos. Mas em geral, o que está acontecendo é: como a gente tem itens com variação cambial sempre positiva, em geral isso tem melhorado o resultado em IFRS relação à contabilidade brasileira.

**Fernando Abdalla:**

Está ótimo. Obrigado.

**Operadora:**

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de passara a palavra ao Sr. Constantino Junior para as considerações finais.

**Constantino de Oliveira Junior:**

Gostaria de agradecer a atenção de vocês, as perguntas, e espero poder reencontrá-los, estar com vocês na próxima conferencia de resultados. Obrigado pela atenção mais uma vez. Até a próxima.



**Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 3T09 da Gol está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor,

consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”