

Operadora: Boa tarde, sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente ao resultado do quarto trimestre de 2008. Estão presentes os senhores Constantino de Oliveira Junior, Presidente; Leonardo Porciúncula Gomes Pereira, Diretor Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores e Anna Cecília Bettencourt, Diretora Financeira.

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 da indústria e, logo após, atenderemos perguntas da imprensa, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador digitando *0.

O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente na Internet, no endereço www.voegol.com.br/ri, onde se encontra disponível para download na plataforma do webcast.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa 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 passamos a palavra ao Sr. Constantino de Oliveira Junior, Presidente da GOL, que iniciará a apresentação.

Junior: Boa tarde a todos e bem vindos a teleconferência de resultados do quarto trimestre de 2008 da GOL.

Por favor, vamos ao slide #1 de nossa apresentação, onde faremos um breve resumo de 2008 que foi um ano de grande transformação na GOL, principalmente a partir do segundo semestre, que foi marcado pela unificação de duas empresas com vantagens competitivas complementares, mas ainda separadas até outubro, quando passamos a trabalhar com uma Companhia única e fortalecida, com uma nova malha aérea integrada.

A nova malha aumentou a eficiência dos vôos e permitiu a criação de vôos *non-stop* entre cidades até então não conectadas.

As operações unificadas também permitiram a criação de novos produtos e serviços, atrativos para cada perfil de cliente, gerando um *portfolio* diversificado de receitas. Nesse sentido, gostaria de falar de 3 pontos que considero importantes:

Primeiro: nossa decisão de focar nossas operações nos principais centros geradores de tráfego no Brasil e na América do Sul, com baixos custos operacionais, incentivando a demanda em segmentos mais diversificados de clientes. Essa decisão também torna a GOL mais atrativa para gerar parcerias com players internacionais de vôos de longo curso.

Como exemplo, fechamos recentemente 2 acordos interline, com a American Airlines e com a AirFrance/KLM. Também iniciamos operações no segmento executivo na América do Sul, com a criação da classe Comfort.

Outro destaque, é o programa SMILES, maior programa de milhagem da América do Sul, que aumenta nossa atratividade para passageiros que buscam diferenciais na escolha da Companhia aérea, seja para negócios, lazer ou temporadas. Com o SMILES, a GOL também tem a oportunidade de penetrar ainda mais no mercado executivo, criando mais oportunidades de geração de receita.

A venda de milhas diretamente para parceiros como bancos, operadoras de cartão de crédito e redes de postos de gasolina, é outra boa oportunidade para geração de receitas auxiliares, uma vez que os consumidores se sentem atraídos por produtos ou campanhas que oferecem milhas como premiação adicional em suas compras. Isso faz com que o SMILES também atraia grandes corporações interessadas em atrelar seus produtos e serviços a uma marca reconhecida, e ao mesmo tempo, criar um meio de prover vantagens aos seus clientes.

O terceiro destaque, são as parcerias internacionais de maior porte, como o code-share, que será possível com a certificação IOSA. Essa vantagem aliada ao nosso atual posicionamento de mercado, permitirá avanços significativos nas parcerias internacionais, trazendo tráfego para nossa malha e ainda valorizando o SMILES, pois com o code-share nossos clientes poderão usufruir de suas milhas em vôos internacionais com as melhores empresas desse segmento.

slide #2

No slide seguinte, mostramos um pouco da nossa estratégia para 2009.

RECEITAS

Para aumentar receitas, mesmo nesse ambiente macroeconômico adverso, vamos trabalhar baixas tarifas, explorar os novos canais de geração de receita e focar no cliente, oferecendo qualidade, segurança, e pontualidade em nossos vôos.

Como exemplo de nosso novo posicionamento, fizemos a revitalização da ponte aérea Rio-São Paulo, com decolagens a cada trinta minutos, e o benefício do programa SMILES, uma novidade aos passageiros GOL.

O cliente também tem a opção de parcelar seu pagamento em até 36 vezes por meio do VOE FÁCIL e tem a oportunidade de comprar passagens com preços e condições de parcelamentos abaixo aos das rotas de ônibus interestaduais, que chegam a levar 3 dias para chegar ao mesmo destino em que levamos menos de 5 horas, contanto o tempo das escalas.

Associado às premissas de foco no cliente e redução do CASK, estamos trabalhando na maturação de nossa malha, otimizando o conjunto de fatores que envolvem esse processo, como elaborar novas rotas rentáveis e criar condições vantajosas aos diferentes tipos de passageiros em rotas de alto tráfego e concorrência.

QUALIDADE E SEGURANÇA

Esse é o ano do cliente e estamos trabalhando em aprimorar mais e mais a segurança e qualidade, investindo em sistemas e atividades que vão aumentar ainda mais a pontualidade de nossas rotas e qualidade de atendimento ao cliente, facilitando compras, utilização das milhas, call center, etc.

A certificação IOSA que está a caminho e reflete a alta qualidade de manutenção frota da GOL, está para ser concluída no máximo até o 3T09.

CUSTOS

Por outro lado, a atuação em reduzir custos é central e estamos fazendo esforços redobrados para conquistar objetivos importantes nesse ano. Mudamos nossa sede para Congonhas, como medida de redução de G&A, estamos atuando no desenvolvimento da malha visando o aumento da eficiência das aeronaves e investindo na padronização da frota com aviões modernos como o Boeing 737 NG, que dispensam os block checks, gerando economia e maximizando a utilização da aeronave. A GOL é a única empresa do mundo com essa vantagem competitiva.

Por fim, nosso foco na gestão financeira que passará a contar com o Leonardo, que falará, sobre os detalhes da operação de aumento de capital que anunciamos na sexta-feira, demonstrando a confiança dos acionistas no plano de negócios que foi desenhado para que a GOL seja sempre uma empresa altamente competitiva.

Agora passo a palavra para a Anna Cecilia, que fará seus comentários sobre os resultados do trimestre, obrigado.

Obrigada Júnior, boa tarde a todos. No slide #3, temos os principais destaques do trimestre.

A receita da GOL atingiu 1,5 bilhão no trimestre, apresentando crescimento de 5,2% em relação ao 4T07.

O desempenho da receita de passageiros que teve crescimento de 6,1%, atingindo quase R\$ 1,5 bilhão, está ligado ao gerenciamento do yield, proporcionado pelos primeiros reflexos do lançamento da nova malha aérea que permitiu a eliminação de sobreposição de rotas e horários existentes entre GOL e VARIG.

Nesse contexto, o volume de RPK (passageiros-quilômetro transportados), diminuiu em 14,3% e o ASK (assentos-quilômetro oferecidos), em 2,5%.

A receita operacional por assento-quilômetro oferecido (RASK), como consequência teve alta de 7,9%, atingindo 16,37 centavos de real no 4T08. A tarifa média apresentou alta de 23,7% atingindo R\$ 266.

A taxa de ocupação apresentou queda de 8,2 p.p. encerrando o trimestre em 59,5%, por outro lado a taxa de ocupação breakeven caiu 13,9 pontos percentuais para 57,4%.

O CASK teve queda de 1,2% no trimestre. A queda do CASK refletiu à redução no preço do combustível e e do reposicionamento da malha aérea que deixou de operar vôos intercontinentais com baixa eficiência em custos. O CASK ex-fuel, teve um aumento de 3,1%, atingindo 10,68 centavos de real. O principal fator que corresponde ao aumento do CASK ex-fuel foram as despesas não-recorrentes de aproximadamente R\$ 58 milhões com manutenção, reparo e devolução de aeronaves incorridos no trimestre, além do efeito da depreciação do real frente ao dólar sobre essa linha de custos.

Mesmo considerando as despesas não-recorrentes, o spread RASK - CASK ficou em R\$ 0,57 centavos, enquanto no 4T07 esse spread foi negativo em R\$ 0,82 centavos, que teve como efeito o aumento do EBITDAR em 169,1%, registrando R\$ 296,5 milhões no trimestre; enquanto o lucro operacional atingiu R\$ 54 milhões e uma margem de 3,5%.

No slide #4, apresentamos a comparação do lucro líquido do 4T08 ao do 4T07.

O gráfico sintetiza os principais efeitos em nossos resultados na comparação com o 4T07 com aumento da receita e menor custo e consumo de combustível.

O fator que de maior impacto no prejuízo de R\$687 MM no trimestre, foi o resultado financeiro negativo de R\$ 700,6 milhões, que ocorreu em grande parte pelo efeito contábil da variação cambial sobre os ativos e passivos em dólar, sem efeito no caixa, de R\$ 501,9 milhões.

No slide #5, temos o plano disciplinado de crescimento da frota para os próximos anos, que acarretará na redução da idade média da frota, um cenário positivo para redução de custos de manutenção, qualidade de serviços e segurança.

Estimamos que a incorporação de novas aeronaves 737-800s à frota produzirá economia significativa de custo. As novas aeronaves estão equipadas com winglets que economizam combustível e reduzem, aproximadamente, de 3 a 4% o consumo de combustível ao ano, permitindo melhor performance e vôos sem escala em maiores distâncias.

O plano de frota total possui um crescimento projetado para 108 aeronaves no final de 2009, 115 em 2010, 121 em 2011 e 127 em 2012, representando um crescimento médio anual de 4% no número de assentos em 2009 a 2012.

Durante o 1T09, o programa de modernização da frota da GOL substituirá quatro aeronaves antigas com cinco modelos de nova geração mantendo a capacidade de assentos sobre o 4T08, tanto no mercado doméstico, quanto no mercado internacional.

No slide #6, temos o nosso guidance geral para 2009 para investidores e analistas que projetam nossos resultados. As mudanças versus o guidance anterior estão relacionadas à revisão de taxa de câmbio, custo do combustível, e redução de nossa estimativa de crescimento do mercado que está no momento entre 2% e 4%. Esperamos transportar 28 milhões de passageiros com 41 bilhões de ASKs e 24 bilhões de RPKs. Esperamos finalizar o ano com 108 aeronaves na frota.

Projetamos o nosso custo médio de combustível por litro em R\$ 1,62 para 2009. Estimamos que o CASK sem combustível seja de R\$9,5 centavos, principalmente devido a despesas manutenção de aeronaves devolvidas e a uma menor taxa de utilização de aeronaves.

Esperamos que o acréscimo de aeronaves maiores e mais econômicas compensem parcialmente eventuais aumentos no preço do combustível.

Agora vou passar a palavra ao nosso Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores, Leonardo Pereira, que comentará sobre nossa estrutura de capital. Leonardo, por favor.

Obrigado Anna, boa tarde a todos. No slide #7 mostramos um quadro que possibilita uma rápida visualização de nossa posição financeira atual.

Podemos observar no quadro, que a situação para honrar os pagamentos de curto prazo está confortável com o total de disponibilidades e recebíveis totalizando R\$ 967,5 milhões, em comparação a uma dívida financeira de curto prazo de R\$ 112 milhões, composto por empréstimos de curto prazo.

Os leasings financeiros, que correspondiam a 25 aeronaves, que são contabilizadas como dívida no balanço, pelas práticas do IFRS.

Se olharmos pelo ponto de vista do caixa, esses leasings tem impacto similar aos operacionais, com pagamentos mensais aos lessores, como contratos de aluguel, com cobertura bastante sólida do nosso fluxo de caixa operacional, que voltou a ser um driver positivo para o nosso negócio desde julho de 2008.

Já valor de R\$ 697,7 milhões no curto prazo, são relacionados a uma linha de crédito para financiar os adiantamentos para aquisição de aeronaves (PDP Facility), que serão entregues dentro de um cronograma pré estabelecido que tem como contrapartida, os adiantamentos de aquisição de aeronaves, que somam R\$ 967,5 milhões, contabilizados em nosso ativo imobilizado.

O fluxo prático funciona da seguinte forma

- Cada aeronave que recebemos, conforme o cronograma de entrega acordado com o fabricante, teve uma parcela de 30% ou 15% do seu valor total antecipado, dependendo se o adiantamento foi feito por recursos próprios ou pelo PDP facility, que tem o recurso adicional de ter o menor percentual de depósito antecipado.
- Quando ocorre a entrega de aeronaves, financiamos os 70% ou 85% restantes e o formato atual da nossa estrutura de financiamento para 2009 e 2010 são baseadas em sale leasebacks, ou empréstimos de longo prazo garantido pelo EXIM BANK.

Avaliando agora os financiamentos de longo prazo, temos 1,4 bilhão de contratos dos leasings financeiros das 25 aeronaves, que já comentei e no quadro de baixo temos o endividamento financeiro de R\$608,7 milhões que dividimos em duas partes:

1- As senior notes com vencimento daqui 9 anos, em 2017

2- Os empréstimos de longo prazo, que totalizam cerca de R\$ 127 milhões e um desembolso médio aproximadamente 25 milhões por ano para os próximos 5 anos, o que representa um bom fluxo de pagamentos.

Para concluir, a GOL está com uma posição confortável e equilibrada entre seus ativos financeiros, geração de caixa em relação ao seu endividamento, compromissos relativos ao seu plano de frotas e ainda conta com um reforço adicional com a capitalização que anunciamos na sexta-feira.

A capitalização demonstra o compromisso dos acionistas controladores com a companhia e o cumprimento dos investimentos de longo prazo, ratificando o posicionamento em manter sua operação de baixo custo, com uma frota moderna e ainda reafirmando seu compromisso de continuar a trabalhar de forma conjunta com o mercado de capitais como uma ferramenta de crescimento.

Estamos satisfeitos de ter recebido esse sinal de apoio do nosso acionista, sinalizando comprometimento e alinhamento com todo o management, além de também prover uma proteção adicional para o curto prazo.

Obrigado pela sua atenção. Tendo concluído essa breve apresentação, gostaria de iniciar a sessão de Perguntas & Respostas. Obrigado.

Caio Dias, Santander:

Anna, eu queria voltar para a questão da despesa de R\$112 milhões com hedge de combustível que vocês tiveram, que no *call* internacional eu acabei perdendo esse pedaço. Você podia explicar como foi o *accounting* dessa perda, se tem impacto da mudança de US GAAP para IFRS, ou se vocês tivessem reportado em US GAAP ela teria sido a mesma; você pode explicar como a gente calcula essa perda de R\$112 milhões?

Anna Cecília Bettencourt:

Só para esclarecer um pouco, Caio, não existe uma modificação contábil substancial na forma do tratamento dos hedges, na contabilização dos hedges. O que nós reconhecemos nesse trimestre foram resultados de hedges passados, cuja data dos hedges estava vencendo como 4T.

Se você se lembrar bem, ao longo do 3T08 nós revisitamos nossas posições de hedge, desfizemos a maioria das operações; então, na verdade, o impacto que está sendo reconhecido nesse trimestre é muito em função das operações que foram desfeitas ao longo do 3T, e ainda algumas outras operações que ficaram nos livros, que tiveram seu vencimento no 4T08.

Caio Dias:

OK. Só para confirmar se eu entendi corretamente, a GOL reconhece o hedge de acordo com o prazo do contrato, e o prazo do contrato determina o consumo de que trimestre vocês estão 'hedgeando'. E como vocês tinham contratos que venceriam no 4T, então ele se refere ao hedge do consumo de combustível no 4T, porém eles foram liquidados antecipadamente no 3T, mas vocês reconheceu a diferença somente agora?

Anna Cecília Bettencourt:

É por competência, clarificando um pouco o que você disse. Você está certo, o reconhecimento é sempre por competência. Então, se um hedge foi originalmente contratado para um determinado período, o reconhecimento de "perda" ou "ganho" deste hedge será feito por competência; o período do reconhecimento será feito por competência.

Caio Dias:

OK. Obrigado.

Natália Lacava, Credit Suisse:

Anna, só um *follow up* dessa pergunta: você tem um *breakdown* dessa despesa, de quanto foi referente ao 3T, quanto foi referente aos 3% do petróleo do 4T e quanto foi referente ao câmbio?

Anna Cecília Bettencourt:

Não. Aberto por tipo de contrato, nós não temos. O que tem é: você teve ganhos em determinados contratos que foram afetados por perdas em outros contratos, o que deu uma perda líquida de R\$112 milhões no trimestre, que não tem efeito caixa. Não teve efeito caixa.

Natália Lacava:

Está bom. Obrigado.

Alessandro Arlant, Merrill Lynch:

Boa tarde a todos. Uma pergunta sobre a recompra da dívida de vocês, que vocês abriram em nota explicativa: durante 2008, acho que compraram quase R\$85 milhões. Vocês têm em seu planejamento financeiro mais recompras agora, para 2009, dado que o preço da dívida continua bastante descontado no mercado? Obrigado.

Anna Cecília Bettencourt:

Isso é a estratégia quase de uma aplicação financeira, depende das oportunidades que temos. Em 31 de dezembro, o que a Companhia tinha recomprado equivalia a aproximadamente 10% do total da dívida *outstanding*, representando esses R\$85 milhões que foram recomprados em 2008.

Alessandro Arlant:

Mas vocês não descartam compras futuras durante 2009?

Anna Cecília Bettencourt:

É difícil dizer se vamos recomprar ou não. Depende das oportunidades, dos preços, das aplicações que viermos a fazer. Preferimos não criar expectativas, quer seja de recompra ou de não-recompra, porque depende das oportunidades.

Alessandro Arlant:

OK. Obrigado.

Boanerges Pereira, Itaú Securities:

Boa tarde a todos. Eu queria saber o que vocês têm de planejamento de CAPEX para o ano de 2009. Ainda está valendo aquele *guidance* que vocês passaram em uma apresentação no começo do ano, em fevereiro, que falava de R\$3,3 bilhões para três anos?

Anna Cecília Bettencourt:

É exatamente isso, não está mudado. O mais importante é que as nossas entregas previstas para 2009 e 2010 já estão com suas estruturas de financiamento equacionadas, então nós estamos com uma posição de projeção de investimentos já muito bem estruturada.

Boanerges Pereira:

OK. Obrigado.

Caio Dias, Santander:

Só mais uma pergunta rápida, para o Leonardo: depois da oferta, qual será o número exato de ações que vocês terão? Eu fiz algumas contas com as porcentagens e o número de fechamento do 3T, e está dando uma pequena diferença. E quanto está em tesouraria?

Leonardo Pereira:

Vai depender do nível de adesão.

Caio Dias:

Assumindo 100%.

Leonardo Pereira:

Vai dar R\$228 milhões, R\$394 milhões, R\$313 milhões.

Caio Dias:

Esse é o total *outstanding*, incluindo os que estão em tesouraria?

Leonardo Pereira:

Sim

Caio Dias:

Excelente. Obrigado.

Renato Minica, Merrill Lynch:

Boa tarde. Último *follow up* na questão do hedge de óleo que vocês estão fazendo. Só para confirmar, vocês estão 'hedgeando' mais ou menos 20% da necessidade esperada de vocês para 2009 a US\$74 o barril, em média?

E outra pergunta que eu queria fazer quanto a isso, a marcação a mercado das perdas do hedge de vocês, isso vai eventualmente passar pelo P&L ou isso passa só no balanço mesmo, como uma conta de ajuste no patrimônio líquido?

Anna Cecília Bettencourt:

Renato, conforme eu falei com o Caio Dias, nós mantemos no IFRS a contabilização dos hedges, então ele é feito por competência. Ele transita pelo resultado no momento do reconhecimento do período desse hedge. Então, se eu tenho um hedge de 6% para o 2T09, ele transitará em nosso resultado neste momento. Até a chegada deste momento, ele fica contabilizado na nossa conta de patrimônio líquido.

Renato Minica:

Ele vai ajustando só no patrimônio líquido, então?

Anna Cecília Bettencourt:

Exatamente.

Renato Minica:

OK. E é US\$74 o barril em média, que vocês têm para 2009?

Anna Cecília Bettencourt:

Olhando 2009 e 2010, está mais baixo, porque já temos alguns hedges para 2010. Eu trabalharia com um número um pouco menor. É o que está na nota.

Renato Minica:

Está ótimo. Obrigado.

Odete Moreira, Agência Estado:

Boa tarde. Voltando um pouco à questão do hedge de combustível, eu queria confirmar: 41% do consumo para 2009, e para 2010 eu não peguei. E esse preço um pouco abaixo, Cecília, se você pudesse dizer até quanto poderia chegar.

E outra coisa que eu queria confirmar é o CAPEX que vocês comentaram para 2009 e 2010, que eu não consegui anotar.

Anna Cecília Bettencourt:

Boa tarde. O que nós temos de hedge é um pouco mais de 20% 'hedgeado' para 2009 e pouco mais de 10% 'hedgeado' para 2010. Quanto aos preços, trabalhando com todos os hedges, você tem um preço médio pouco acima de US\$65 o barril para 2009/2010.

Quanto ao CAPEX, estamos falando de investimentos em CAPEX de aproximadamente R\$3,3 bilhões para 2009/2010.

Odete Moreira:

Anna, só para conferir: é mais de 20% para 2009 e mais de 10% para 2010, não é?

Anna Cecília Bettencourt:

Isso.

Odete Moreira:

Esses 41% do consumo a que vocês se referiram no resultado, no balanço, para 2009, são esses mais que 20% que você está comentando?

Anna Cecília Bettencourt:

Na verdade, houve um erro de digitação em alguns releases que foram distribuídos, e serão corrigidos.

Odete Moreira:

Então, esses 41% estão errados, considero esses mais de 20% para 2009?

Anna Cecília Bettencourt:

Pouco acima de 20% para 2009 e pouco acima de 10% para 2010.

Odete Moreira:

Eu queria perguntar, também, se vocês podem falar um pouco em relação às operações de março, como deve ficar *load factor* e *yield*, principalmente levando em consideração que o Constantino já falou que 2009 deve ser um ano de tarifas menores, e não sei se isso deve afetar o *yield* para o ano de vocês.

Anna Cecília Bettencourt:

Em termos do que já divulgamos de taxas de ocupação, em janeiro nossa taxa de ocupação no mercado doméstico foi quase 70%; houve uma queda até em função da própria perspectiva do mês de fevereiro, ficou, no mercado doméstico, em aproximadamente 60%, e ainda não divulgamos a taxa de ocupação do mês de março. Esses são os números públicos que temos em termos de taxa de ocupação para janeiro e fevereiro.

Odete Moreira:

E em relação ao *yield* para 2009? Podemos esperar uma redução por conta dessa expectativa de 2009 ser um ano de tarifas menores?

Anna Cecília Bettencourt:

Já revisamos, em termos de perspectiva de crescimento da indústria; em nosso *guidance* anterior, tínhamos um perspectiva de crescimento no mercado doméstico de 6%, em função da própria revisão que o mercado todo fez, do crescimento do produto interno bruto. Nós revisamos nossas projeções de crescimento da indústria de 3% a 4%, e todas as outras revisões de *guidance* foram basicamente reflexos disso e do aumento do USD.

Então, quando nós falamos que revisitamos o nosso custo, ele reflete simplesmente o aumento do USD médio que havíamos projetado em novembro para 2009, e com a nova revisão desse USD médio, que hoje temos essa sensibilidade um pouco melhor.

Odete Moreira:

Mas vocês não deram nenhum *guidance* para *yield* para o ano, então?

Anna Cecília Bettencourt:

Nós nunca divulgamos *guidance* de *yield*.

Odete Moreira:

OK. Obrigada.

Heloísa Canassa, Bloomberg:

Boa tarde. Eu queria discutir um pouco essa questão do *load factor*, que a Odete estava conversando com vocês eu ouvi no *call* que caiu de 64% para 59% a estimativa de *load factor* para 2009, em linha com essa redução de expectativa de crescimento do mercado. O cenário está mais difícil justamente por conta dessa questão do USD e por conta da desaceleração da economia? Eu queria que vocês pintassem esse cenário, se possível.

Constantino de Oliveira Júnior:

Heloísa, a questão da variação cambial afeta muito mais o custo da Empresa, ou seja, o custo por assento/quilômetro; sem combustível, a gente projeta um custo um pouco mais alto do que inicialmente previsto.

Em relação ao *load factor*, você deve ter chegado à conclusão pelo que nós divulgamos de ASK e RPK, e essa variação se deve ao fato de nós termos as perspectivas de uma economia mais fraca em 2009 do que era a perspectiva quando divulgamos o *guidance* anterior, ou seja, incorpora aí um crescimento do PIB brasileiro menor do que o que esperávamos quatro ou cinco meses atrás. Essa variação, basicamente, gira em torno do crescimento menor do PIB.

Heloísa Canassa:

Eu sei que a projeção, os planos de frota de vocês, vocês não mudam de uma hora para outras, mas vocês têm um 2009 bem mais fraco do que vocês projetavam, vindo de um 2008 com um resultado bem negativo em termos de lucro, de perda, que foi bem grande a perda de 2008. Eu queria saber se vocês podem revisar esse plano de frota partir de 2010.

Constantino de Oliveira Júnior:

É uma das possibilidades. Mas nós não temos condições de anunciar nada agora.

Leonardo Pereira:

Só queria complementar, só para lembrar novamente que os números do trimestre, embora tenha esse prejuízo, ele é basicamente devido a efeitos não-caixa. Do ponto de vista operacional, a Empresa está dando lucro pelo segundo trimestre consecutivo, como já tinha sido antecipado. Com a integração das duas empresas e todas as medidas que o Júnior estava falando, de integrar as malhas, de redução de custos, de sinergias, há dois trimestre que a Empresa produz lucro operacional, que é o mais importante, porque as questões não-caixa, você tem que lidar com elas, mas você não consegue prever, muitas vezes.

Heloísa Canassa:

Entendi. E na questão da tarifa, vocês podem continuar promovendo essas tarifas mais baixas em 2009? Essa é a tendência?

Constantino de Oliveira Júnior:

Tarifa é conseqüência de oferta e demanda, mas nós também não temos divulgado *guidance* de *yields* e de tarifas. A tendência é de as tarifas no mínimo se manterem. Não temos expectativa de ver *yields* ou tarifas aumentando.

Heloísa Canassa:

OK. Obrigada.

Alberto Alerigi, Reuters:

Boa tarde. Só para complementar essa questão do crescimento para este ano, o FOCUS divulgou uma projeção hoje que o mercado está prevendo um crescimento do PIB em 0,01%, praticamente estagnado. Vocês comentaram que estão na rota para lucratividade, e eu queria saber quando essa lucratividade poderia chegar. Não sei se vocês já têm alguma projeção sobre isso. Não só no nível operacional.

Leonardo Pereira:

Na lucratividade, o que é mas importante é a questão operacional. A lucratividade total depende de uma série de fatores que não dá para fazermos a projeção fácil; vai depender da variação cambial, da taxa de juros, de uma série de coisas.

O que nós estamos fazendo é ter uma prudência bastante grande em como gerenciamos nossa posição de hedge, as decisões que fazemos junto com nossos comitês internos de como proteger balanço. Então, estamos tomando as atitudes que são devidas. A questão de prever quando o lucro total vai acontecer, fica um pouco difícil devido à volatilidade que está existindo no mercado. Isso não quer dizer que não estejamos correndo atrás dele, porque é importante que a Empresa dê lucro.

Alberto Alerigi:

Mas será que é possível falar deste ano ainda?

Leonardo Pereira:

Acho que é muito difícil prever qualquer coisa. Você mesmo mencionou a questão do novo número do FOCUS, quantas vezes esse número foi revisto nos últimos meses. Então, acho que qualquer previsão hoje em dia seria, talvez, uma coisa inocente, de nossa parte, de falar.

O que temos que fazer agora é o seguinte: a Empresa está ajustada operacionalmente e ficará cada vez mais ajustada operacionalmente, e é isso que temos que correr atrás. A Empresa estando ajustada operacionalmente, com alguma estabilidade, o resto virá. Se a Empresa não estivesse ajustada operacionalmente, deveríamos estar seriamente preocupados.

Alberto Alerigi:

Já estamos no final do trimestre; em termos de vendas para o próximo trimestre, vocês tiveram alguma sinalização mais positiva em relação a esse 1T?

Constantino de Oliveira Júnior:

Em relação ao 1T, ainda não divulgamos os dados da Companhia, a não ser os dados oficiais, de ocupação de janeiro e fevereiro, março nós ainda não concluímos. Então, eu teria dificuldade de ser preciso na resposta, e talvez estivesse superando os *guidances* divulgados pela Companhia.

Alberto Alerigi:

OK. Obrigado.

Carla Mendes, Correio Brasiliense:

Boa tarde a todos. Eu gostaria de esclarecer uma questão: por que o resultado da incorporação da Varig só apareceu no 4T08, sendo que a compra foi feita já há bastante tempo?

Constantino de Oliveira Júnior:

A compra foi realizada em abril de 2007, a autorização por parte dos órgãos reguladores, o CADE liberou a efetiva incorporação da empresa em julho de 2008, a ANAC aprovou a incorporação em setembro do ano passado. Ou seja, foi o primeiro trimestre em que GOL e Varig atuaram de forma efetivamente conjunta, que as empresas foram incorporadas.

Mesmo assim, durante o 3T08, a Companhia também alcançou um resultado operacional positivo, já extraindo os benefícios da liberação do CADE em relação à parte componencial. E os benefícios da junção, da fusão das Companhia, benefícios operacionais, ganhos de sinergia e mercadológicos, começaram a aparecer a partir de outubro, quando a nova malha entrou em atividade; mais precisamente, no dia 19 de outubro. Esse é o cronograma entre a aquisição da Varig e o retorno, a rentabilidade da Companhia.

Carla Mendes:

OK. E vocês acreditam que a aquisição da Varig permitiu o aumento da malha, de horários neste ano de crise, que é um ano difícil para diversos setores da economia? A GOL pode tirar alguma vantagem disso este ano?

Constantino de Oliveira Júnior:

A compra da Varig nos permitiu um excelente posicionamento nos principais pólos geradores de tráfego no Brasil e na América do Sul. Não tenho dúvidas de que isso ou ameniza o impacto da crise, ou nos permite alcançar ganhos no médio prazo.

A questão do próximo ano, das dificuldades, acho que temos que observar o investimento como sendo um investimento de longo prazo. Nesses últimos oito anos, nós não só cuidamos de permitir com que a GOL crescesse através de um bom serviço aos clientes, como também construir uma plataforma para que a Empresa continue operando nos próximos 80 anos. Nós estamos pensando muito mais no médio e longo prazo que no curtíssimo prazo. Claro que precisaremos superar todas as dificuldades e adversidades no curto prazo, mas nos sentimos preparados para isso.

Carla Mendes:

OK. Obrigada.

Ronaldo Dercole, O Globo:

Boa tarde a todos. Eu queria saber dos planos da Companhia com relação à operação de vôos domésticos a partir do Santos Dumont. Vocês conseguiram já algumas autorização

da ANAC, e eu queria saber com que perspectiva de tempo o Santos Dumont será incorporado à malha de vocês. Depois, tenho duas outras dúvidas por números, mas queria ouvir primeiro sobre essa questão.

Constantino de Oliveira Júnior:

Além das 26 decolagens que realizamos hoje do Santos Dumont para Congonhas, conseguimos, na última distribuição de vôos de Santos Dumont, mais 16 autorizações de pousos e decolagens. Essas operações deverão ter início no dia 22 de abril.

Os mercados em que iremos operar, ainda estamos submetendo as solicitações à ANAC, e em breve deveremos anunciar. Mas, basicamente, fica entre os mercados de Brasília, Campinas, Belo Horizonte, Curitiba e Vitória.

Ronaldo Dercole:

OK. A partir de 22 de abril, é isso? Está em processo de autorização?

Constantino de Oliveira Júnior:

Isso. Não necessariamente nós iremos atender todos esses mercados, mas está entre eles. Nós estamos terminando os pedidos para realizar junto à ANAC, e a posição definitiva ainda deve sair. Estou lhe dando somente os mercados prováveis.

Ronaldo Dercole:

Mercados prováveis, OK. Agora, eu queria só confirmar a previsão de crescimento do mercado com que vocês estão trabalhando para este ano, mercado doméstico, é de 2% a 4%, é isso?

Anna Cecília Bettencourt:

Exatamente.

Ronaldo Dercole:

OK. E vocês divulgaram que no ano passado o preço médio da tarifa da GOL cresceu 23,8%, para R\$266. É isso, na média?

Anna Cecília Bettencourt:

No 4T08, comparado com o 4T07, teve esse crescimento.

Ronaldo Dercole:

E com relação ao mercado mais fraco este ano, vocês falaram da ênfase em manter a política de tarifas baixa. Há perspectiva, com o combustível no preço atual, de redução da tarifa média da Companhia ao longo deste ano?

Constantino de Oliveira Júnior:

Ronaldo, não temos divulgado os dados relativos à tarifa média, ao *yield* médio projetado para 2009. Nós enxergamos que dificilmente teremos *yields* mais altos, ou tarifas mais altas para este ano, mas também seria difícil prever redução.

Ronaldo Dercole:

OK. Obrigado.

Roberta Campassi, Valor Econômico:

Boa tarde a todos. Eu queria entender um pouco melhor quais foram os efeitos da adoção do IFRS, o que dá para dizer que muda mais agora, no balanço das companhias aéreas com a adoção dessas novas regras? Acho que é uma dúvida ainda bem importante, a maioria das pessoas ainda não entende bem essa mudança. Acho que seria legal vocês comentarem um pouco sobre isso.

E depois, eu queria fazer uma pergunta sobre o que vocês têm de caixa, que eu não entendi direito os números.

Leonardo Pereira:

A Anna vai falar um pouco dessa questão do IFRS, mas eu só queria ressaltar uma coisa: por que o mundo está migrando para o IFRS? Porque o IFRS é um sistema contábil aceito por todo o mundo, inclusive pelos Estados Unidos, e é onde as grandes questões contábeis estarão muito melhor refletidas.

Então, acho que isso é uma coisa muito importante. Esse pioneirismo da GOL agora tem que ser entendido nesse contexto. Nós entendemos que vai haver essa migração global, e nós estamos olhando para frente.

Existem algumas modificações, mas basicamente o IFRS é muito mais atual, e ele registra os lançamentos contábeis; podemos ir linha a linha. Mas eu acho que a grande coisa do IFRS é essa possibilidade de ter menos discussão e mais uma realidade muito mais direta, muito mais objetiva nos lançamentos contábeis.

Roberta Campassi:

Se vocês puderem comentar um pouco, comparando os balanços que a gente tinha antes das companhias aéreas com os que passaremos a ter, com a adoção da Lei 11.638 e do IFRS, o que muda para o balanço das companhias aéreas em si?

Anna Cecília Bettencourt:

Basicamente, você comparando o antigo BR GAAP com o IFRS, o tratamento dos leasings, que na antiga Legislação Societária eram contabilizados como leasings operacionais, e agora nós temos uma parte que é contabilizada como leasing operacional e outra parte sendo contabilizada como leasing financeiro.

Leonardo Pereira:

Mas do ponto de vista de caixa, continuamos pagando da mesma forma. Por isso que eu enfatizei a questão operacional, porque o leasing em uma empresa aérea é pago mensalmente. Então, desde o momento em que a Empresa esteja gerando caixa para cumprir essas obrigações, e o nosso EBITDA tem uma margem de 19%, então ele mostra que nós podemos cumprir com as nossas obrigações de uma forma muito confortável.

Claro que existe essa questão de contabilizar parte dos leasings operacionais como leasings financeiros, e essa talvez seja a maior diferença nas empresas aéreas.

Do ponto de vista de performance, do ponto de vista do que a gente tem que fazer para dar lucro, continuamos tendo que fazer a mesma coisa, que é dar lucro operacional. Pode ter certeza que os nossos custos de carregar um passageiro são bem menores do que as receitas que estamos praticando.

Roberta Campassi:

Só para tirar de vez essa dúvida, vocês vão contabilizar aviões em balanço, por meio de leasing financeiro; o ativo vai aumentar, o passivo também vai aumentar. É certo dizer que o balanço vai ficar mais suscetível à variação do câmbio, já que o passivo em USD aumenta?

Leonardo Pereira:

É verdade. Vai exigir da gente uma maior atenção em como administramos isso. Por isso que parte dessa diferença é explicada, que havia uma expectativa que a variação cambial fosse X e ela foi maior.

E é como você falou: vai ter uma exposição maior, sim. Mas também, hoje, os mecanismos para cobrirmos essa disposição existem, e a GOL sempre lançou mão de uma forma bastante conservadora e adequada de como ela usa esses mecanismos.

Roberta Campassi:

Por exemplo, o hedge de câmbio?

Leonardo Pereira:

Exatamente.

Roberta Campassi:

A gente pode esperar que as aéreas comecem a subir mais hedges de câmbio?

Leonardo Pereira:

Cada aérea terá sua política. Nós estamos seguindo a nossa, que é proposta pela gerência e aprovada por um comitê de riscos, que faz parte do Conselho de Administração.

Roberta Campassi:

Perfeito. Eu queria só fazer uma última questão em relação ao caixa de vocês. Vocês mencionaram que estão gerando caixa operacional, mas, ao mesmo tempo, a gente vê que houve uma redução bem significativa das disponibilidades de vocês, apesar de estar gerando caixa operacional. Essa não é uma situação que gera um alerta, apesar do caixa operacional?

Leonardo Pereira:

Vamos primeiro ver quando houve essa diminuição no caixa. Essa diminuição no caixa do 3T08 para o 4T08, pelo que a gente está entendendo aqui, não foi significativa; ela foi significativa, talvez, se você comparar o 4T07 com o 4T08. E aí tem essas coisas que nós já tínhamos reconhecido, que foi por causa de todo o processo de aquisição pelo qual a Empresa passou, e que a Empresa até já tinha indicado que faria todos os ajustes operacionais necessários para isso parar de acontecer a partir do 3T que a Empresa teve.

Então, você tem toda a razão. Realmente, se você comparar 12 meses vai ter essa diminuição. Mas isso foi estancado basicamente com todo esse ajuste que foi feito internamente.

Roberta Campassi:

Entendo. Então, dá para esperar que agora, a partir deste ano, essas reduções sejam menores no de caixa?

Leonardo Pereira:

Nós estamos trabalhando para isso, para manter cada vez mais forte a nossa geração de caixa operacional.

Roberta Campassi:

OK. Obrigada.

Maria Fernanda Blaser, Debtwire:

Boa tarde. Na verdade eu tenho duas perguntas para fazer. Eu vi aqui nas notas explicativas de vocês que vocês continuam descumprindo *covenants* com o BNDES. Eu gostaria de saber se vocês podem abrir o quanto descumprido esse *covenant* e por que o BNDES não aceitou renegociar, e se o aumento de capital de vocês vai ajudar a voltar aos índices que o BNDES exige.

Anna Cecília Bettencourt:

Só para esclarecer um pouco, a gente teve nesse processo a mudança da contabilidade, como bem dissemos, da antiga Legislação Societária para a nova interpretação da lei, pela 11.638, que é o IFRS.

Com isso, o que existe é: nós tínhamos um acordo com o BNDES, os *covenants* com o BNDES dentro das métricas da antiga legislação societária estariam OK; mas, de acordo com essas novas interpretações da 11.638, eles não foram atingidos. Mas a dívida está coberta com uma carta de crédito e, portanto, a Empresa está atendendo todos os requerimentos deste financiamento.

E é lógico que hoje nós vamos ao BNDES discutir essas novas alterações contábeis que aconteceram nesse íterim.

Leonardo Pereira:

E de forma alguma o BNDES não quis renegociar conosco. Muito pelo contrário, o BNDES tem dialogado conosco, e entendendo nosso ponto de vista sobre essa questão da mudança contábil.

Maria Fernanda Blaser:

Só mais uma pergunta: o analista fez uma pergunta no *call* a respeito da recompra de *bonds*, e vocês disseram que só reconsiderariam como forma de investimento. Mas eu gostaria de saber se não há possibilidade para reduzir a exposição da Empresa ao endividamento em USD.

Leonardo Pereira:

Eu acho que essas questões dívida, realmente você vai entender que são questões estratégicas. Porque a gente não pode ficar antecipando os nossos movimentos em termos de comprar ou não comprar dívida, porque vamos comprar se for dar um retorno interessante. É uma questão de ação: não pode comentar, até por questões regulatórias, o que pretendemos fazer com essa questão da dívida.

Maria Fernanda Blaser:

OK. Obrigada.

Carla Mendes, Correio Brasiliense:

Eu gostaria só de saber o seguinte: sobre essa questão dos vôos para o Santos Dumont, você falam que Brasília é um dos mercados prováveis; tem alguma informação mais detalhada de quantos seriam esses novos vôos para cá, ou a partir daqui?

Constantino de Oliveira Júnior:

Não, Carla. Infelizmente eu não tenho. Adoraria de passar uma posição agora, mas não temos. O nosso esforço é de oferecer no mínimo três vôos por dia. No caso de Brasília, acho que caberia até mais, em torno de cinco ou seis vôos por dia. Mas esse cronograma, essa agenda de vôos, nós só teremos após a aprovação da ANAC, e aí, se for o caso, eu lhe passo em mais detalhes.

Carla Mendes:

Sim. Mas você está dizendo que a média de três em Brasília, a proposta seria acima disso?

Constantino de Oliveira Júnior:

A nossa expectativa é oferecer no mínimo três vôos por dia para cada destino, partindo do Santos Dumont, e Brasília é um destino importante para nós; hoje nós oferecemos 12 vôos por dia entre Galeão e Brasília, e boa parte desses vôos será transferida para o Santos Dumont.

Carla Mendes:

Mas seriam novos; vai ter uma readequação, alguns serão transferidos do Galeão para o Santos Dumont, e outros serão novas rotas?

Constantino de Oliveira Júnior:

O mais provável é transferência. É importante, estamos falando de transferência de vôos do Galeão para o Santos Dumont.

Carla Mendes:

OK. Obrigada.

Odete Moreira, Agência Estado:

Com relação à política de hedge de câmbio, o Leonardo comentou que cada aérea deve seguir sua política. Qual é a política da GOL para hedge de câmbio?

Leonardo Pereira:

A nossa política é basicamente não-especulativa, e claro que também é uma informação estratégica essa nossa decisão. O que podemos deixar bem claro é que a nossa política é sempre discutida internamente na gerência, discutida com o comitê de risco e aprovado pelo comitê de administração.

Odete Moreira:

Mas não dá para adiantar o que vocês devem fazer nesse sentido para 2009, não é, Leonardo?

Leonardo Pereira:

Até porque a gente não sabe como o câmbio vai trabalhar. Temos todas as questões de limite, as projeções nossas. Hoje em dia você tem que estar atento quase 24 horas.

Constantino de Oliveira Júnior:

Eu diria, só para complementar a resposta do Leonardo, que é uma política de proteção do balanço da Empresa em relação ao risco de variação cambial, não é a política especulativa. E a execução dessa política é revisada a cada reunião do comitê. Em um momento de maior volatilidade, o comitê se reúne com mais frequência, e aí fica difícil para a gente, hoje, prever o que vai acontecer ao longo de 2009, ou daí por diante.

Odete Moreira:

Eu queria só ter uma idéia se tem uma variação entre 20% ou 40% do total da dívida em USD. Queria só ter uma idéia se você já tem esse nível. Mas eu acho que não.

Leonardo Pereira:

Eu acho difícil, porque aí estará com as nossas expectativas e os nossos estudos e como o USD vai variar. Cada empresa vai ter a sua opinião, então a gente tem que respeitar isso.

Odete Moreira:

É que vocês já divulgaram o *guidance* de USD.

Leonardo Pereira:

Nós divulgamos o *guidance* de USD.

Anna Cecília Bettencourt:

R\$2,29 é o nosso *guidance* de USD.

Odete Moreira:

Tudo bem. Obrigada.

Débora Costa, Invest News:

Boa tarde. Tendo em vista esse prejuízo não-contábil, eu gostaria de saber quais são as dívidas de curto prazo que vão vencer agora da Empresa.

Leonardo Pereira:

O prejuízo não-caixa, não é?

Débora Costa:

Sim.

Leonardo Pereira:

Vamos falar das dívidas que vão vencer no curto prazo, e nós vamos ver o seguinte: nós temos empréstimos de R\$112 milhões e leasings financeiros de R\$158 milhões. Então, se você soma R\$158 milhões mais R\$112 milhões, você tem um empréstimo de R\$270 milhões.

E do outro lado, você tem disponibilidade mais recebíveis de R\$950 milhões. Você tem R\$950 milhões de disponibilidades para cobrir R\$112 milhões mais R\$158 milhões, R\$270 milhões.

Débora Costa:

Certo. Obrigada.

Operadora:

Obrigada. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Constantino de Oliveira Júnior para suas considerações finais.

Constantino de Oliveira Júnior:

Gostaria de agradecer a todos pela atenção, e desejar uma boa tarde. Obrigado.

Operadora:

A teleconferência dos resultados do 4T08 da GOL Linhas Aéreas Inteligentes 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."