

**Operadora:**

Boa tarde, sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente aos resultados do primeiro trimestre de 2010. Estão presentes o senhor **Constantino de Oliveira Junior, Presidente**, o senhor **Leonardo Porciúncula Gomes Pereira, Vice-Presidente/CFO e Diretor de RI** e o senhor **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 dessa 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 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, gostaríamos de passar a palavra ao **Sr. Constantino de Oliveira Junior**, Presidente da GOL, que iniciará a apresentação. Por favor, **Sr. Constantino**, pode prosseguir.

**Constantino de Oliveira Júnior:**

Obrigado. Bom dia a todos, e obrigado por participarem da nossa teleconferência de resultados do 1T10. Antes de falar sobre a apresentação, gostaria de lembrar a todos que 2010 é o décimo ano de operações da GOL. No dia 15 de janeiro de 2010 completamos nove anos de operações, com a missão permanente de popularizar o transporte aéreo no Brasil, com segurança e inteligência, proporcionando baixas tarifas e estimulando o mercado endereçável, que na época girava em torno de 90 milhões de pessoas e hoje abrange mais de 130 milhões de passageiros.

Acredito que apesar de termos transportado quase 140 milhões de passageiros neste período, muitos dos quais voando pela primeira vez, expandindo o mercado de aviação no Brasil e na América Latina, ainda operamos em um dos mais promissores mercados de todo o mundo.

Temos ainda muitos clientes a serem trazidos para nossa indústria, novos produtos a serem lançados aos atuais e futuros clientes, e uma posição de mercado que leva a GOL para além do conceito de baixo custo e baixa tarifa, em termos de atendimento ao cliente, inovação e qualidade de serviço, para alcançar nosso principal objetivo, que é eliminar a diferença de lucratividade que existe em relação às melhores companhias aéreas do mundo e continuar a ser uma das companhias aéreas com crescimento mais rápido em termos de resultado nos próximos anos, ao menos até alcançarmos a posição que desejamos.

Passando ao slide número quatro, apresentamos alguns detalhes de nossos acontecimentos mais recentes, e o que os investidores podem esperar da Companhia no curto e médio prazo.

Foco em nossas vantagens competitivas e em nossa estratégia de melhorar o spread RASK e CASK. O slide mostra que nossa baixa estrutura de custos tem melhorado, levando o custo de transporte de cada passageiro a uma redução superior a 23,2% em relação a 2008.

Além disso, a maioria dos principais vetores para maior redução de custos ainda não foi concluída, como a devolução de todas as aeronaves 737-300; os benefícios de operar nossa frota jovem e padronizada de aviões 737 Next Generation; a expansão de nosso centro de manutenção ocorrida em março de 2010, que nos permitirá aumentar a manutenção executada internamente, reduzindo assim os custos; o acordo da indústria para acabar com as comissões das operadoras sobre as agências de viagens em voos domésticos, e isso é particularmente importante para a GOL, já que mais de 90% de nossas vendas são feitas pela Internet, o que significa uma enorme vantagem em relação ao modelo de vendas baseado em lojas físicas e sistemas de distribuição.

O 1T10 foi o primeiro a revelar esses benefícios animadores. Melhor produtividade, maior utilização da frota e maior eficiência no consumo de combustível são esperados com o lançamento de diversas iniciativas já em curso, como a idade média da nossa frota, que atingiu menos de 5,8 anos, e a instalação do sistema de aterrissagem por GPS, a pintura eletroestática e outros projetos inovadores que, juntos, ajudarão a Companhia a ter cada vez mais um baixo consumo de combustível.

A boa notícia do slide número cinco, próximo slide, é que as receitas têm tido um comportamento inverso em relação aos custos. Essas receitas por quilometro voado, o RASK, aumentaram em relação a 2009, caindo moderadamente em relação a 2008. Considerando que nossos negócios auxiliares devem ainda maturar e que 2010 será o ano de implementação de um vasto portfólio de novos produtos, podemos concluir que poderemos desenvolver nos próximos trimestres nossa estratégia simples, aumentando o RASK ao mesmo tempo em que reduzimos o CASK.

Os últimos acontecimentos do lado da receita foram os novos destinos iniciados nesse trimestre, 1T10. Ponta Cana, em Santo Domingo, que agora é um voo regular após quase 12 meses de voos fretados, e Bauru, no mercado doméstico, uma cidade de porte médio localizada no interior de São Paulo para concentrar mais passageiros desta região e distribuí-los por nossa malha.

Nossos esforços no negócio de cargas também se intensificaram. Este mês contratamos um novo diretor para administrar os serviços da Gollog e, além disso, este ano contaremos com novas instalações nos aeroportos de Guarulhos e Congonhas. Elas nos ajudarão a elevar o volume de vendas, além de dobrar nossa capacidade de distribuição em solo para mais de 2.000 cidades até o final deste ano.

O programa Smiles ainda cresce de modo rápido e sólido, contribuindo para nossa capacidade de atrair clientes e negócios, e nosso acontecimento mais recente que contribuiu para esses planos vem descrito no próximo slide, de número seis, onde mostramos mais detalhes do atual tamanho daquilo que chamamos GOL Alliance.

Com o nosso recente acordo firmado com a Delta Airlines, nossos clientes possuem mais opções de voos dentro e fora do Brasil, em comparação com qualquer outro acordo de parceria celebrado no mundo. Nossas companhias agora parceiras correspondem a 67% de todos os passageiros transportados dentro e fora do Brasil para os voos aos Estados Unidos, correspondente a 41% do total de passageiros internacionais, e 35% dos transportados entre o Brasil e o mundo.

A GOL possui a maior malha de nossa região, e os clientes membros do Smiles agora também dispõem do maior sistema de distribuição disponível a qualquer programa de fidelidade brasileiro, sendo que ainda serão anunciadas em 2010 pelo menos mais outras duas parcerias. Não há dúvida de que isso é muito atraente para os clientes de negócios, mais ainda esperamos obter uma receita significativa dessas parcerias na medida em que ainda precisamos concluir a integração de TI com esses parceiros, o que deverá ocorrer até o final de 2010.

Como resultado, a GOL deverá finalmente beneficiar-se desse forte canal internacional de vendas e transformar-se no principal distribuidor destas companhias aéreas na América Latina.

Agora vamos para o slide número sete, onde mostramos o sólido desenvolvimento de nossas operações de atendimento ao cliente. Acreditamos, de fato, que nossa tarefa de gerar maiores margens por meio da elevação do RASK enquanto reduzimos o CASK possui um vetor principal: a alta qualidade de serviços.

Empregamos muitos esforços na melhoria de nossas operações para finalmente podermos tirar proveito da fusão entre GOL e Varig ocorrida no 4T08, e esses números são muito positivos, sendo o principal motivo de nossa recente melhoria no desempenho.

No entanto, acreditamos que podemos fazer muito mais, e será feito com inovação e simplicidade. Do lado da inovação, está o lançamento de nossos novos produtos, que adicionaram conforto e qualidade aos serviços. A introdução de serviços de venda a bordo no Brasil, no ano passado, deverá atingir até o final deste ano quase 50% dos nossos voos diários. Isso proporcionará aos nossos clientes serviços de bordo flexíveis sem acrescentar R\$0,01 em termos de estrutura de custos.

O sistema de entretenimento a bordo sem *fee* finalmente resolverá um velho quebra-cabeças da indústria: como aumentar ou melhorar o entretenimento a bordo sem onerar a estrutura de custos com cabos pesados, telas complexas que exigem manutenção e, com tudo isso, custos adicionais de manutenção.

Adicionar simplicidade ao negócio de aviação é algo que proporcionou à GOL um grande reconhecimento junto aos seus clientes, sendo um item onde realmente concentramos nossos esforços. *One-stop shop* via Internet, por exemplo, parece muito mais uma inovação, mas antes de chegar a hora do voo, quase 100% de nossas interações com os clientes são feitas pela Internet, ou, em casos especiais, pelo nosso *call center*. Das reservas ao *check-in*, cancelamentos, novas reservas, resgate de milhas etc., a GOL é a única companhia aérea do Brasil a oferecer essa simplicidade aos seus clientes, a qual com certeza tem criado muito valor desde o início de nossas operações.

Pontualidade e regularidade também são parte do pacote simples de serviços e fazem toda a diferença para os clientes, e demandam logística e coordenação muito sólidas para alcançar e manter as operações em níveis elevados, como os que registramos em 2009.

Um bom exemplo disso foram as fortes chuvas ocorridas neste último verão, no 1T, que impactaram quase 100% do trimestre. Aeroportos fechados, clientes impedidos de chegar aos aeroportos em horário e muitos outros problemas testaram, de fato, a resistência e qualidade de nossas operações. Acredito que passamos no teste e, claro, identificamos maneiras de melhorar ainda mais o nosso sistema.

Para concluir, gostaria de dizer que, finalmente, neste trimestre alcançamos novamente a margem operacional de dois dígitos, e isso se deve ao trabalho realizado nos últimos 18

meses que também se reflete no aumento de nossas vantagens competitivas, tais como baixo custo operacional, forte portfólio de produtos e alta qualidade da operação.

Juntamente com nossa malha de alta frequência, frota jovem e padronizada, maturação de novos produtos e parcerias e foco na lucratividade, poderemos alcançar muito mais.

Agradeço a atenção de vocês, e agora gostaria de passar a palavra ao Leonardo, que falará um pouco mais detalhadamente sobre nossos resultados e estratégia da Companhia. Leonardo, por favor.

#### **Leonardo Porciúncula Gomes Pereira:**

Obrigado, Júnior. Bom dia a todos. Queria começar pela página nove, slide nove, onde mostramos que claramente a indústria está preocupada com a questão de fazer esse ano a oferta de forma cautelosa. No lado esquerdo, vocês vêem que nós crescemos 21,4% a oferta nos últimos 12 meses e a indústria ex-GOL cresceu 19,5%.

Embora tenhamos crescido a oferta um pouco acima da indústria, a nossa demanda cresceu 38,4% e a demanda da indústria ex-GOL cresceu 32,7%. Isso mostrou que onde nós estamos aumentando a nossa oferta estamos confortáveis e em termos de estar eficiente, em termos de criar novos destinos e aumentar a frequência dos destinos que dão bom resultados, quer dizer, estamos e vamos continuar sendo cautelosos em relação a isso.

Indo para a página 10, eu queria chamar a atenção para a questão da taxa de utilização das aeronaves. Há dois meses nós estamos trabalhando com uma taxa de utilização de 11 horas e agora nós estamos trabalhando com 13 horas. Isso não deve ser surpresa porque isso é uma coisa que nós estamos dizendo constantemente nos últimos *conference calls* que é como que nós íamos aumentar a Companhia e que tinha espaço para isso e que tínhamos a capacidade para fazer isso. Então, isso é um resultado de todo esforço de operação que foi feito.

Os *yields* estão se recuperando gradualmente, mas mais importante do que isso é a questão dado o spread RASK e CASK, que apesar de ter um componente de USD aí na melhora do CASK, certamente também tem um componente de eficiência e tem o componente de utilização de operação.

Indo para o próximo slide, aí tem um resumo dos resultados. Eu queria chamar a atenção de algumas coisas. Primeiro, a linha de receita que cresceu 14% em relação ao 1T09; os custos que cresceram, mas cresceram nos lugares que estão ligados a esse crescimento da operação; e com isso a margem de EBIT foi de 11,1% que é bem dentro do *guidance* que demos ano passado de ter no final desse ano uma margem de EBIT de 10% a 13%.

Mas, eu queria lembrar que a nossa margem de EBIT está sendo consistente, está consistentemente crescendo. Nós demos a indicação de 6% ano passado, foi acima de 6%, foi quase 7%. Estamos dando um *guidance* de 10% a 13% esse ano e certamente ano que vem vai estar em níveis maiores. Talvez nós sejamos a Empresa hoje, ou certamente uma das empresas no mundo, que pode oferecer uma perspectiva de crescimento de margem operacional melhor do que qualquer outra.

Se você olhar quanto a nossa margem de EBIT cresceu em 2009 em relação a 2008, agora em 2010 em relação a 2009, certamente em 2011 em relação a 2010 vocês vão ver esse nosso compromisso de entregar uma empresa cada vez mais eficiente que vai gerar mais caixa e criar mais valor para o acionista.

Na próxima página, no slide 11, são os indicadores financeiros, e especificamente aqui eu gostaria de lembrar, por que estamos chamando atenção a isso? A gente está

chamando atenção a isso porque a gente sabe que nosso negócio é um negócio que tem volatilidade e tem risco, então algumas variáveis que nós não controlamos, porém o que você tem que fazer? Você tem que fortalecer a Companhia para que a Companhia tenha o colchão suficiente para lidar com isso, e não há melhor hora para fortalecer do que agora que está tudo bem.

Então, o nosso caixa sobre receita líquida, nós tínhamos dado uma indicação no passado que queríamos que ficasse acima de 20%, nós temos aumentando esse ano o nosso *goal* para ficar acima de 25% a partir do final do ano. Nós estamos quase lá, nós estamos em 24% e nós queremos que fique acima de 25%.

Nós estamos bastante confortáveis que todas as medidas que estamos tomando vai possibilitar que isso aconteça. Continuamos com o nosso compromisso de gerar mais caixa e com isso reduzir o endividamento da Empresa, e vocês podem ver que a dívida líquida ajustada, ou seja, levando em conta todos os nossos arrendamentos operacionais, está caindo, continua caindo e nós queremos ficar com nível perto de 4x, 4,5x.

E estamos fazendo também, me desculpem por não estar aqui, mas que claramente quem olha no balanço vai ver, de estar alongando o perfil da nossa dívida, não que tenhamos grandes amortizações agora no curto prazo, nós temos com linhas até em excesso do que precisamos, mas queremos ter certeza que nós eliminemos esse risco de refinanciamento em um horizonte de pelo menos três anos.

E indo para o último slide, que é o slide 11, também só queria de novo enfatizar a correlação inversa que existe para termos *yield* talvez mais baixo, mas ter o *load factor* mais alto, e conseqüentemente por estarmos mais eficientes, termos um spread RASK-CASK maior. É isso que temos que entregar e é isso que gostaríamos de ser cobrado.

Não é a percepção de *yield*, claro que o *yield* é um componente, mas em si só ele não explica a nossa estratégia que é a estratégia de ser uma empresa que cria demanda e aproveita essa estabilidade da economia brasileira para democratizar, como o Júnior falou, a viagem aérea.

Nós não estamos pensando aqui só no próximo trimestre, estamos pensando o seguinte: como é que queremos a GOL 30 anos para frente? E como é que vai ser a nossa participação em um Brasil muito mais maduro, com uma classe média muito mais forte, que é uma classe média que viajará de avião? Nós não vamos esquecer que essa classe média já viaja de ônibus interestadual, e ela vai poder viajar de avião e se sentir confortável em viajar de avião vai ser certamente uma realidade.

Então, eram esses os meus comentários e agora eu queria abrir para as perguntas e respostas. Obrigado.

**Vanessa Ferraz, HSBC:**

Bom dia. Eu queria entender quantos por cento das despesas de manutenção que vocês tiveram nesse trimestre são recorrentes? Quantos milhões de Reais foram para fazer a manutenção das cinco aeronaves, dos 767-300? E o que vocês estão vendo de concentração de manutenção de reparo de motor para os próximos trimestres?

**Leonardo Porciúncula Gomes Pereira:**

Vanessa, a linha de manutenção deve ficar, eu acredito, nesses níveis mesmo. Nós não temos tendo, às vezes o que acontece, às vezes você passa um motor que você sabe que a manutenção é feita pelo mesmo motivo etc., por algum motivo, a característica da

operação é um motor, em vez de ser a manutenção em junho e passa para julho, ou um de julho vem para junho, esse número muda.

Mas, o *estimate* no ano deve dar 20% com esse *navitaire* porque nós estamos eu acho que até cada vez mais eficientes para essa questão de manutenção. Nós estamos agora com uma oficina em Belo Horizonte, quer dizer, nós até estamos devolvendo os 767-300, nós estamos com aviões mais novos. Então, eu acho que eu posso estar confortável em dizer que não deve haver surpresas na linha de manutenção.

É só importante lembrar, que eu lembrei agora também e o Rodrigo está me chamando atenção, que é o seguinte: no ano que você devolve mais aviões do que o normal, e nós estamos com os seis 767-300, que estamos devolvendo agora nos próximos dois trimestres e você tem uma manutenção adicional que vai acontecer só esse ano. Nesse trimestre agora foram devolvidos dois aviões, dois 767-300 e continuaremos a ter seis em nosso *pipeline* para serem devolvidos.

Então, eu acho que é importante levarmos isso em consideração. Aliás, foram devolvidos cinco 737-300 nesse trimestre e foram gastos R\$34 milhões de manutenção para devolver esses aviões, quer dizer, então esse fator vai acontecer agora em 2010 e não vai acontecer em 2011.

Agora do ponto de vista, se você tirar isso, nós estamos com uma frota mais nova e não deve ter essas despesas nessa linha.

**Vanessa Ferraz:**

OK. E reativação do 767, quanto foi de manutenção que vocês gastaram nesse item?

**Leonardo Porciúncula Gomes Pereira:**

O número não é tão material que estejamos abrindo. O que eu posso fazer é o seguinte: nós temos um conforto para dizer que mais do que justifica fazer essa manutenção do que deixar ele "*groundeado*". O retorno que teremos para fazer as operações de fretamento, ele mais do que justifica essa manutenção. E esse impacto vai acontecer mais no 2T, porque os aviões estão voltando para voar, mas esse impacto aconteceu agora em abril. Mas, eu posso te assegurar que se esse número for maior do que estamos esperando e deixar de ser imaterial nós vamos abrir.

**Vanessa Ferraz:**

OK, obrigada.

**Operadora:**

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

**Constantino de Oliveira Júnior:**

Mais uma vez eu agradeço a atenção de todos por ter nos dado essa oportunidade de explicar melhor como alcançamos os resultados e o que estamos fazendo para deixar a GOL cada vez melhor para se investir, viajar e trabalhar. Até a próxima.

**Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T10 da GOL Linhas Aéreas Inteligentes está encerrada. Por favor, desconectem as 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.”