

Operadora:

Boa tarde. Sejam bem-vindos à teleconferência da GOL Linhas Aéreas Inteligentes referente aos resultados do 4T09 e ano de 2009. Estão presentes o Sr. Constantino de Oliveira Junior, Presidente; o Sr. Leonardo Pereira, Vice-Presidente, CFO e Diretor de Relações com Investidores; e o Sr. Rodrigo Alves, Gerente Geral de Relações com Investidores.

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. 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 de Oliveira Junior, Presidente da GOL, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Constantino, pode prosseguir.

Constantino de Oliveira Júnior:

Muito obrigado. Boa tarde a todos, e bem-vindos à nossa teleconferência de resultados do 4T09. Vamos começar pelo slide número quatro, que mostra alguns pontos-chave que contribuíram para o positivo desempenho da Companhia em 2009.

O ano foi marcado como um ano de grandes conquistas para a Empresa, com lucros operacionais positivos e crescentes, o sexto trimestre consecutivo de resultado operacional positivo.

Em 2009 iniciou-se uma nova fase de crescimento na GOL. Após o sucesso da integração GOL e Varig, concretizou-se um novo marco na Companhia, dando continuidade aos objetivos traçados desde seu nascimento: popularizar o uso do transporte aéreo e o foco na qualidade de atendimento aos clientes.

A recuperação econômica no decorrer do ano contribuiu para o forte crescimento da classe média brasileira e aumento da confiança do consumidor, onde o consumo teve um crescimento contínuo, com grande participação dessa classe, que conta com uma grande população com renda disponível para adquirir passagens aéreas, onde há possibilidade de grande crescimento, já que, no Brasil, a penetração em voos per capita ainda é muito baixa; hoje, é a segunda menor do mundo.

Com foco no cliente, a Companhia investiu no programa Voe Fácil, que é o programa de parcelamento de passagens em até 36 vezes, que compete com tarifas de ônibus interestaduais, permite acesso da classe média à passagem aérea e também contribui para o estímulo da demanda. Em dezembro de 2009 inauguramos a primeira loja Voe Fácil, no largo 13 de Maio, região comercial da classe média brasileira, aqui em São Paulo, que conta com um dos maiores terminais de trem e ônibus da cidade, com fluxo diário de mais de 1 milhão de pessoas.

O Smiles, maior programa de milhagem da América Latina, com mais de 6,6 milhões de membros, também é um importante ativo da Companhia. Com sua revitalização, a Companhia atraiu novas parcerias e hoje conta com mais de 160 empresas parceiras. Com o Smiles revitalizado, tornam-se atraentes novas parcerias, como os acordos de *code-share* concluídos e fechados com American Air Lines, Air France/ KLM, Aeromexico e Iberia, todos fechados em 2009; e contribui também com o tráfego de passageiros da GOL e desses parceiros.

A marca registrada de inovação da GOL teve um ano com desenvolvimentos muito importantes, que serão a fonte do crescimento das receitas auxiliares. A implantação da venda a bordo, o *buy on board*, sendo a GOL a primeira Companhia a oferecer o serviço na América Latina, e também oferece mais opções ao passageiro, maior flexibilidade de serviços. Hoje presente em 42 voos diários, combinado com o antigo serviço a bordo da Companhia, a GOL expandirá o serviço de venda a bordo para 400 voos diários até o final de 2010, graças ao sucesso da implementação. Com isso, mais uma vez, a GOL introduz uma novidade ao mercado brasileiro.

Na unidade de negócios de cargas, houve o lançamento do Gollog Express, que em apenas oito meses atingiu 10% da receita líquida do Gollog. Além disso, a expansão programada para 2010 possibilitará novas opções de serviço e contará com o aumento da lista de produtos *private*, podendo ser feita de porta- a- porta, e ainda contará com a expansão do número de cidades atendidas pelo Gollog, de 1.200 para mais de 2.000 cidades.

O www.voegol.com.br, uma das maiores plataformas eletrônicas da América Latina, registrou mais de 90% das vendas de passagem da Companhia em 2009, cerca de R\$5,7 bilhões. No ano, também começou a operar com suas primeiras parcerias estratégicas para torná-lo um verdadeiro portal de viagens aos clientes, também contribuindo para o aumento das receitas auxiliares.

Passando agora para o slide número seis, podemos falar um pouco da estratégia da Companhia para 2010, e quais serão os principais focos para o contínuo crescimento e desenvolvimento da Companhia.

Inovação é o segredo do sucesso da GOL, e sua estrutura de baixo custo e alta taxa de crescimento deve-se ao contínuo processo de reinvenção em busca de mais produtividade, qualidade, segurança e inteligência em todos os processos diários de atuação da Empresa.

A GOL se apresenta ao mercado em 2010 com o melhor posicionamento em um dos mercados mais promissores do mundo, com maior frequência entre os principais aeroportos brasileiros, uma das vantagens da GOL, frota renovada e padronizada de aeronaves Boeing 737, aumento da taxa de utilização das aeronaves, ampla vantagem em custos operacionais, produtividade, regularidade e segurança, qualidade de atendimento ao cliente, novas rotas nacionais e internacionais, mais ampla malha aérea da América do Sul, novos acordos de *code-share* que irão alimentar essa malha, e novos produtos e serviços.

Esses são dez motivos que mostram a GOL em seu melhor momento na história, pronta para continuar a crescer de forma acelerada, expandindo suas margens operacionais.

O foco da Empresa em 2010 será na popularização das viagens aéreas no País, fortalecendo os pilares que sustentam o conceito de baixo custo e baixa tarifa, que após seus nove anos de existência transportou mais de 130 milhões de passageiros. Não há motivo para não estimular a demanda com as elevadas taxas de crescimento da economia brasileira vista nos últimos trimestres, e o forte crescimento que a demanda apresentou ante a alta temporada.

Com os resultados consistentes, caixa fortalecido e foco em redução de custos, a Companhia está cada vez mais preparada para a maior utilização e inteligência operacional, com aumento gradual de produtividade, qualidade de atendimento ao cliente e a contínua introdução de nova tecnologia e inovação ao mercado, como a GOL sempre fez, desde sua origem.

E esses são os desafios da Companhia: ser a primeira na preferência do consumidor, manter o DNA de baixo custo, explorar múltiplas oportunidades de geração de receita, continuar inovando, ser a número um e fortalecer o balanço patrimonial.

GOL, a companhia aérea preferida para se viajar, trabalhar e investir, aproximando pessoas com segurança, pontualidade, regularidade operacional e inteligência. Basicamente, esses são meus comentários iniciais e eu gostaria de passar a palavra para o Leonardo, nosso CFO. Por favor, Leonardo.

Leonardo Pereira:

Obrigado, Júnior. Boa tarde a todos. Queria fazer alguns comentários. O primeiro comentário está no slide oito, que é a questão de como nós evoluímos no mercado doméstico no ano passado.

Como falamos no princípio do ano, seríamos prudentes em como queríamos gerenciar nossa capacidade, e foi isso o que aconteceu. Vocês podem ver que a indústria aumentou sua capacidade em 22% e nós aumentamos nossa capacidade em 7%, e esses 7% são perfeitamente condizentes com essa demanda, que aumentou em 15%.

Para 2010, estamos sentindo desde o final do ano passado que a indústria está apresentando ofertas mais condizentes com a demanda do que em 2009. Então, estamos achando que existe hoje uma conscientização muito grande de que as empresas têm que dar resultado para os seus acionistas; não vemos nenhum cenário de guerra de preços e continuamos o nosso compromisso de ter uma administração de capacidade muito prudente e muito de acordo com a demanda.

Indo para o próximo slide, vamos falar um pouco dos dados. Queríamos levantar primeiro a questão de custos. Tivemos algumas despesas não recorrentes no último trimestre; se não fosse por essas despesas não recorrentes teríamos tido uma margem EBIT de 10%, que mostra e dá conforto a todos de que estamos perfeitamente na rota certa para atingir nosso *guidance* em 2010 de ter margens entre 10% e 13% de EBIT.

Olhando também a margem EBITDA de 18%, se não tivesse ocorrido essa questão de despesas não recorrentes e também não tivesse ocorrido o efeito do USD na parte de aeronaves, nossa margem EBITDA estaria acima de 20%.

A boa notícia é o imposto de renda diferido, que nós, devido ao nosso histórico de lucratividade, pudemos fazer o reconhecimento desse crédito fiscal que eles têm por causa dos prejuízos acumulados da Varig, e embora seja um item não caixa agora, isso

se traduzirá em economia de caixa na medida em que geraremos lucro e pagaremos imposto de renda nos próximos anos.

Indo para o próximo slide, os indicadores financeiros estão mais saudáveis; era o nosso compromisso há doze meses. A nossa meta de caixa, que era ter pelo menos 20% das nossas receitas líquidas em caixa, foi atingida, nós acabamos 2009 com R\$1,4 bilhão, que era justamente o nosso objetivo. Quando indicamos que teríamos R\$800 milhões, muita gente achou que era uma meta agressiva, mas nós conseguimos não só ter os R\$800 milhões, mas com o *follow-on* somamos aos R\$800 milhões mais R\$600 milhões.

Com isso, nossos índices de liquidez hoje estão muito mais fortes, o nosso índice de cobertura de despesa financeira foi quase 2x, a nossa dívida líquida/EBITDA está em 1,4x e a nossa dívida bruta total ajustada, ou seja, colocando o componente dos níveis operacionais que estão fora do balanço, trazendo um resultado de 5,6x a relação dessa dívida sobre o EBITDA mais receitas financeiras, que é um índice importante para as agências de *rating*. Só para lembrar, esse índice estava acima de 10x em 2008, está em 5,6x em 2009 e estamos indicando que gostaríamos de baixá-lo para 4,5x em 2010.

Em termos de provisões financeiras para 2010, reenfatizamos o nosso compromisso de que nós vamos crescer, estamos esperando que o PIB brasileiro cresça entre 5x e 6x, e devido à nossa missão de criar demanda, acreditamos que o mercado doméstico possa crescer até 3x. Mas vamos fazer esse crescimento de uma forma baseada em nossa plataforma de baixo custo, e também assegurando que nossas margens operacionais continuem crescendo.

Por último, gostaria de fazer um comentário sobre a questão de que foi aprovado ontem no Conselho de Administração, que é o pagamento de dividendos, então estamos fazendo esse pagamento mas queremos chamar a atenção para o seguinte: uma parte grande desse lucro é uma parte que, no momento, é não caixa. E como nós estamos querendo continuar fortalecendo o nosso balanço de uma forma prudente, estamos fazendo concomitantemente ao pagamento de dividendos uma oferta privada pelo valor equivalente. A boa notícia é que o acionista controlador, que tem quase 65% da Empresa, já anunciou que apoiará essa transação.

Então, acreditamos que isso seja uma transação que será neutra de caixa para a Empresa, e que nós estamos dando a oportunidade para os nossos investidores também não serem diluídos, e ao mesmo tempo estamos reafirmando o nosso compromisso de fazer um pagamento de dividendo. Isso mostra o nosso compromisso de governança, mas, ao mesmo tempo, nossa preocupação de continuar fortalecendo o nosso balanço. Obrigado.

Fernando Gonçalves, Morgan Stanley:

Boa tarde. Uma pergunta com relação ao bônus e à emissão de ações: caso não haja adesão suficiente ou que passe o mínimo de R\$118 milhões, o que acontece com as ações restantes? Elas vão ao mercado e viram *follow-on*?

Leonardo Pereira:

Muito provavelmente. Embora ainda não estejamos antecipando isso, mas provavelmente é isso que faremos. Vamos fazer um rateio, um leilão de sobras, tem vários mecanismos que podemos usar.

Fernando Gonçalves:

OK. Obrigado.

Operadora:

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:

Queria agradecer vocês pela audiência e colocar a área de RI da GOL para eventuais dúvidas que possam surgir no futuro. Conto com vocês nas próximas divulgações de resultado.

Obrigado, e até a próxima.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T09 e de 2009 da GOL Linhas Aérea Inteligentes está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

"This document is a transcript produced by MZ. MZ uses its best efforts to guarantee the quality (current, accurate and complete) of the transcript. However, it is not responsible for possible flaws, as outputs depend on the quality of the audio and on the clarity of speech of participants. Therefore, MZ is not responsible or liable, contingent or otherwise, for any injury or damages, arising in connection with the use, access, security, maintenance, distribution or transmission of this transcript. This document is a simple transcript and does not reflect any investment opinion of MZ. The entire content of this document is sole and total responsibility of the company hosting this event, which was transcribed by MZ. Please, refer to the company's investor relations (and/or institutional) website for further specific and important terms and conditions related to the usage of this transcript."