AzulDay

SÃO PAULO | 14 de Outubro de 2019

Disclaimer

O conteúdo desta apresentação institucional pode incluir expectativas sobre eventos e resultados futuros estimados pela Administração. Entretanto, tais projeções não são garantias de materialização e/ou desempenho, tendo em vista os riscos e incertezas inerentes ao ambiente de negócios. Tais quais, o desempenho econômico do país, a economia global, o mercado de capitais, os aspectos regulatórios do setor, questões governamentais e concorrenciais, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Azul, sujeitos a mudanças sem aviso prévio.

APRESENTADORES DE HOJE

Por que Investir na Azul?

John Rodgerson

CEO

Malha e Produto

Abhi Shah

V.P. de Receitas

Unidades de Negócio & Retornando Valor aos Acionistas

Alex Malfitani

V.P. de Finanças

Cultura da Azul

Jason Ward

V.P. Pessoas e Clientes

Por que Azul?

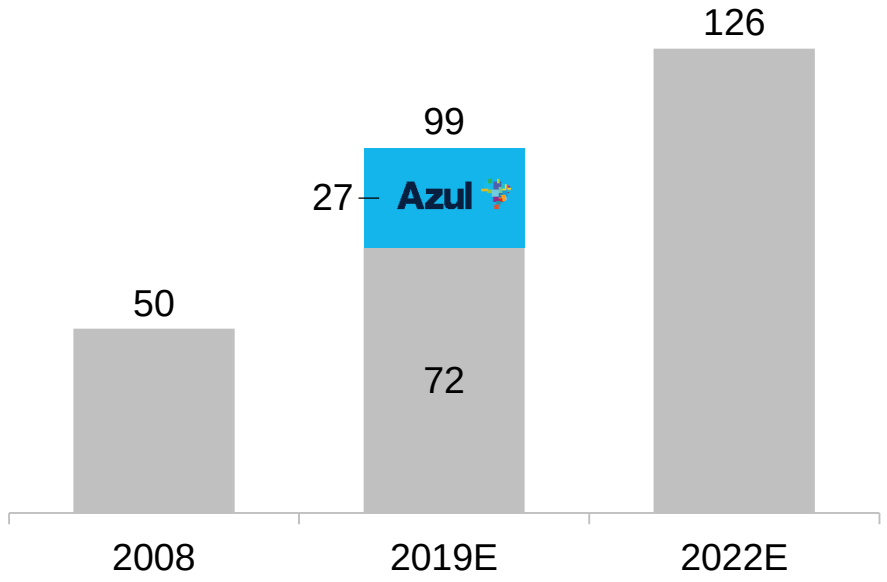
John Rodgerson – CEO

DESTAQUES DOS INVESTIMENTOS DA AZUL

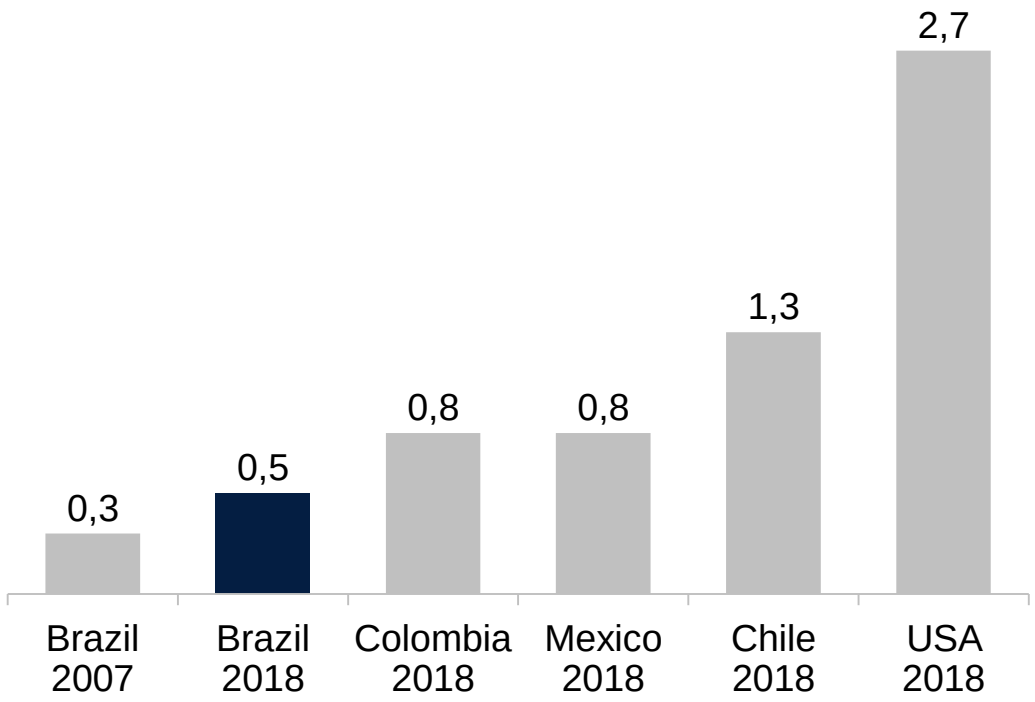
1. Malha única
2. Crescimento da rentabilidade
3. Serviço apoiado pela cultura forte
4. Balanço incomparável
5. Ativos ocultos

POTENCIAL CRESCIMENTO DO MERCADO DA AVIAÇÃO BRASILEIRA

Passageiros Doméstico por Ano no Brasil (em milhões)



Voos Per Capita



A atual frota de 635 aeronaves do Brasil teria que aumentar mais de 50% para alcançar voos per capita de 0.8

Fonte: Azul, ANAC, IATA, CEBR, ABEAR, IBGE e Bloomberg. Assume crescimento de passageiros domésticos em 2019 estavel excluindo a Azul

COMPANHIA LIDERADA POR FUNDADORES

David Neeleman
Fundador e Presidente

John Rodgerson
Fundador e CEO

José Mario Caprioli
Fundador da Trip Airlines e membro do conselho

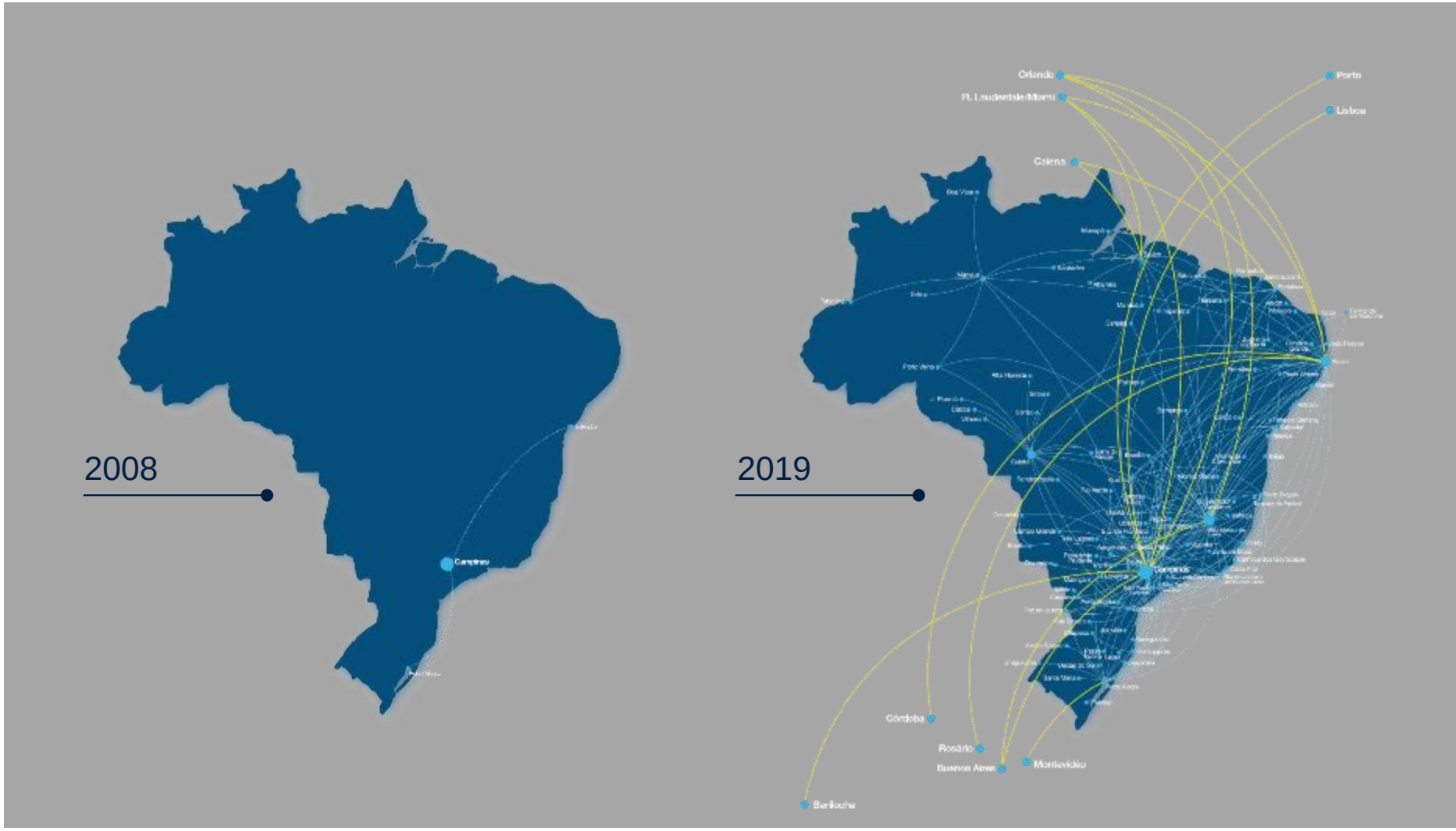
Alex Malfitani
Fundador e CFO

Abhi Shah
Fundador e CRO

Jason Ward
Fundador e VP de Pessoas

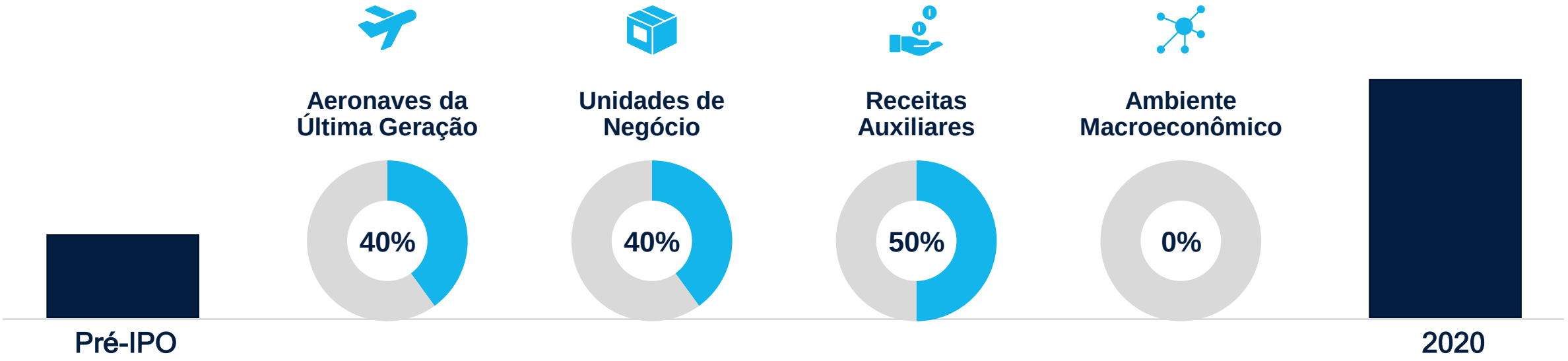
Flávio Costa
Fundador e COO

HISTÓRIA DE CRESCIMENTO DE SUCESSO



CRESCENDO OS NEGÓCIOS E EXPANDINDO MARGENS

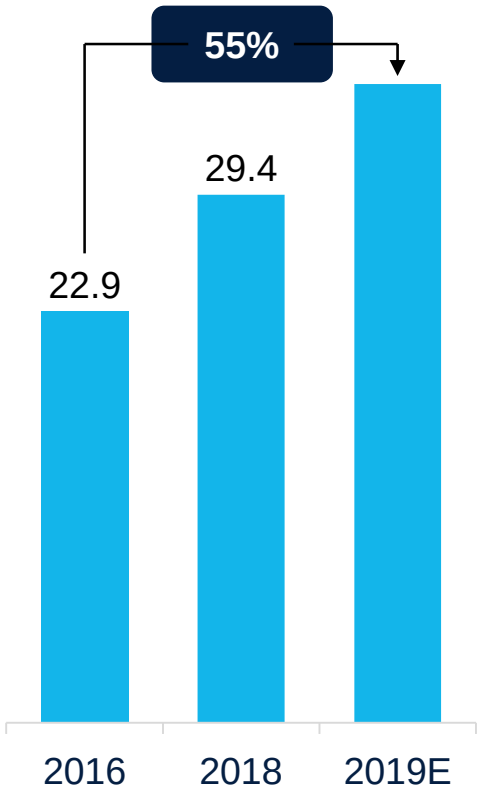
Composição da Margem Operacional



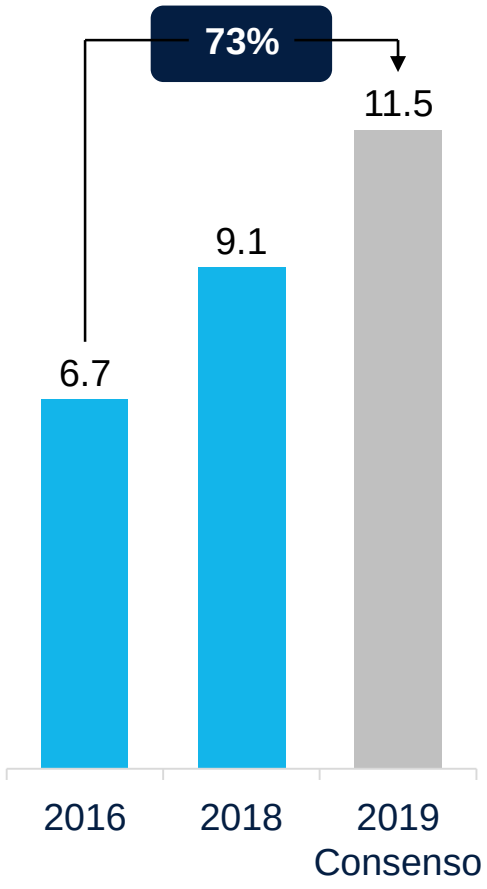
Upside adicional proveniente de investimento e-commerce e TAP

ENTREGANDO AS PROMESSAS FEITAS NO IPO

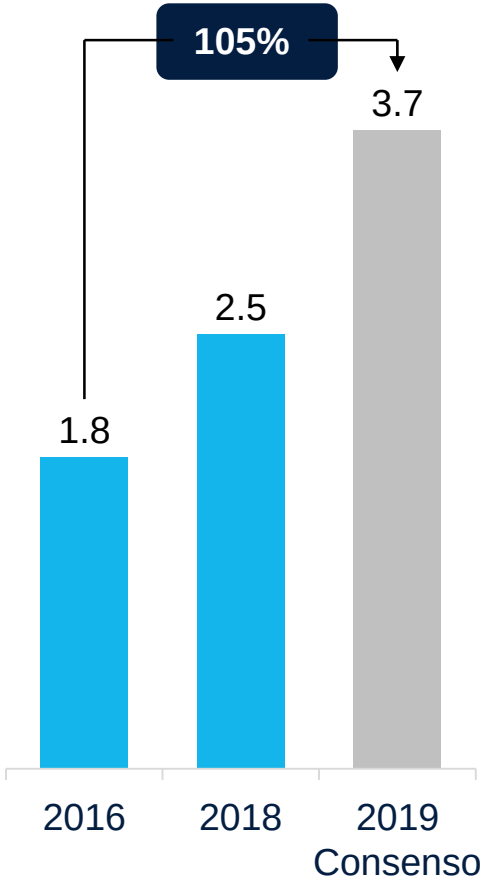
ASKs (bilhões)



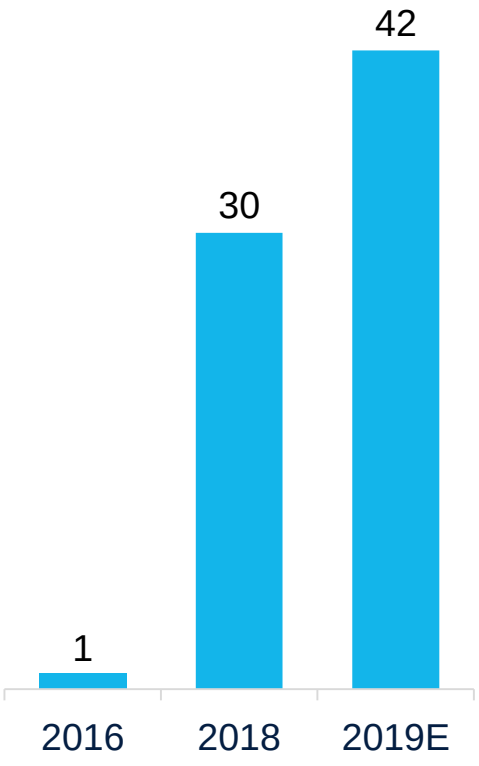
Receita Líquida (R$ bilhões)



EBITDAR (R$ bilhões)



% ASKs Última Geração



Fonte: Azul e Bloomberg

MODELO DE NEGÓCIOS DA AZUL

Mais de US$1.3 bilhão de capital investido:

2008	2012	2015	2016	2017
Capital inicial US$ 250 milhões	Aquisição da Trip Airlines	Investimento da United de US$100 milhões	Investimento da HNA de US$450 milhões	IPO US$406 milhões

MODELO DE NEGÓCIOS SUSTENTÁVEL E RESILIENTE

1.

Maior malha com múltiplos hubs

2.

Conectividade incomparável

3.

Frota diversificada

4.

Renomado atendimento ao cliente

HUB NO AEROPORTO DE CAMPINAS

Cia	Voo	Hora	Previsto	Destino	Pier	Portão	Observações
Azul	4204	15:20		Bonito	C	C14	On Time
Azul	4016	15:25		Rio de Janeiro - SDU	C	C09	Gate Closed
Azul	5284	15:25		Belo Horizonte	C	C05	Gate Closed
Azul	2666	15:40		Porto Alegre	C	C12	Boarding
Azul	5286	15:40		Aracaju	C	C02	Boarding
Azul	2664	16:00		Dourados	B	B24	Boarding
Azul	4414	16:05		Marília	B	B22	Gate Open
Azul	4061	16:10		Porto Alegre	C	C08	Gate Open
Azul	2576	16:15		Salvador	C	C06	Gate Open
Azul	2582	16:25		Maringá	B	B21	Gate Open
Azul	4260	16:25		Rio de Janeiro - GIG	C	C07	On Time
Azul	5114	16:25		Rio de Janeiro - SDU	C	C04	Gate Open
Azul	2487	16:30		Belo Horizonte	C	C05	On Time
Azul	2612	16:40		Brasília	C	C10	On Time
Azul	9219	16:45		Curitiba	C	C14	Gate Open
Azul	4966	16:55		Uberlândia	B	B26	Gate Open
Azul	4482	17:00		Campo Grande	C	C12	On Time
Azul	8750	17:00		Lisboa	A	A08	Gate Open
Azul	4344	17:10		Araçatuba	B	B24	Gate Open
Azul	4490	17:10		Cuiabá	C	C02	On Time
Azul	4346	17:15		Joinville	B	B23	Gate Open
Azul	5168	17:25		Passo Fundo	C	C06	On Time
Azul	2632	17:30		Belo Horizonte	C	C04	Gate Open
Azul	4233	17:30		Rio de Janeiro - SDU	C	C07	Gate Open
Azul	4350	17:30		Juiz de Fora	B	B24	On Time
Azul	5046	17:30		Porto Alegre	C	C13	Gate Open
Azul	4269	17:40		Curitiba	C	C09	Gate Open
Azul	4314	17:40		São José do Rio Preto	B	B22	On Time
Azul	4122	17:45		Goiânia	B	B26	On Time
Azul	9120	17:45		Presidente Prudente	B	B25	Gate Open
Azul	4306	18:15		Ribeirão Preto	B	B28	On Time

Cia	Voo	Hora	Previsto	Destino	Pier	Portão	Observações
Azul	4018	18:20		Rio de Janeiro - SDU	C	C05	On Time
Azul	5100	18:25		Recife	C	C08	Gate Open
Azul	4138	18:55		Brasília	C	C10	On Time
Azul	4128	19:00		Goiânia	C	C06	On Time
Azul	4046	19:20		Belo Horizonte	C	C13	On Time
LATAM	3656	19:35		Brasília	C	C09	On Time
Azul	2639	19:45		Rio de Janeiro - SDU	C	C05	On Time
Azul	4084	19:45		Vitória	C	C12	On Time
Azul	4286	19:45		Porto Alegre	C	C02	On Time
Azul	6967	19:50		Florianópolis	C	C14	On Time
Azul	4026	19:55		Curitiba	C	C04	On Time
Azul	4248	19:55		Navegantes	C	C08	On Time
Azul	5028	20:05		Belo Horizonte	B	B21	On Time
GOL	1993	20:15		Rio de Janeiro - GIG	C	C07	On Time
Azul	4316	20:15		São José do Rio Preto	B	B25	On Time
Azul	9050	20:30		Rio de Janeiro - SDU	C	C06	On Time
Azul	5222	20:45		Uberaba	B	B28	On Time
Azul	4362	20:50		Marília	B	B23	On Time
Azul	5130	20:55		Bauru	B	B28	On Time
Azul	4336	21:10		Araçatuba	B	B26	On Time
Azul	6978	21:10		Uberlândia	B	B24	On Time
Azul	9264	21:15		Belo Horizonte	C	C10	On Time
Azul	4201	21:20		Rio de Janeiro - SDU	C	C08	On Time
Azul	4406	21:20		Foz do Iguaçu	C	C09	On Time
Azul	4408	21:30		Joinville	C	C13	On Time
Azul	5730	21:30		Jaguaruna	C	C04	On Time
Azul	2621	21:45		Chapecó	C	C06	On Time
Azul	4288	21:45		Goiânia	C	C14	On Time
Azul	4030	21:50		Campo Grande	C	C07	On Time
Azul	5059	21:55		Cuiabá	C	C05	On Time
Azul	4092	22:00		Curitiba	C	C02	On Time

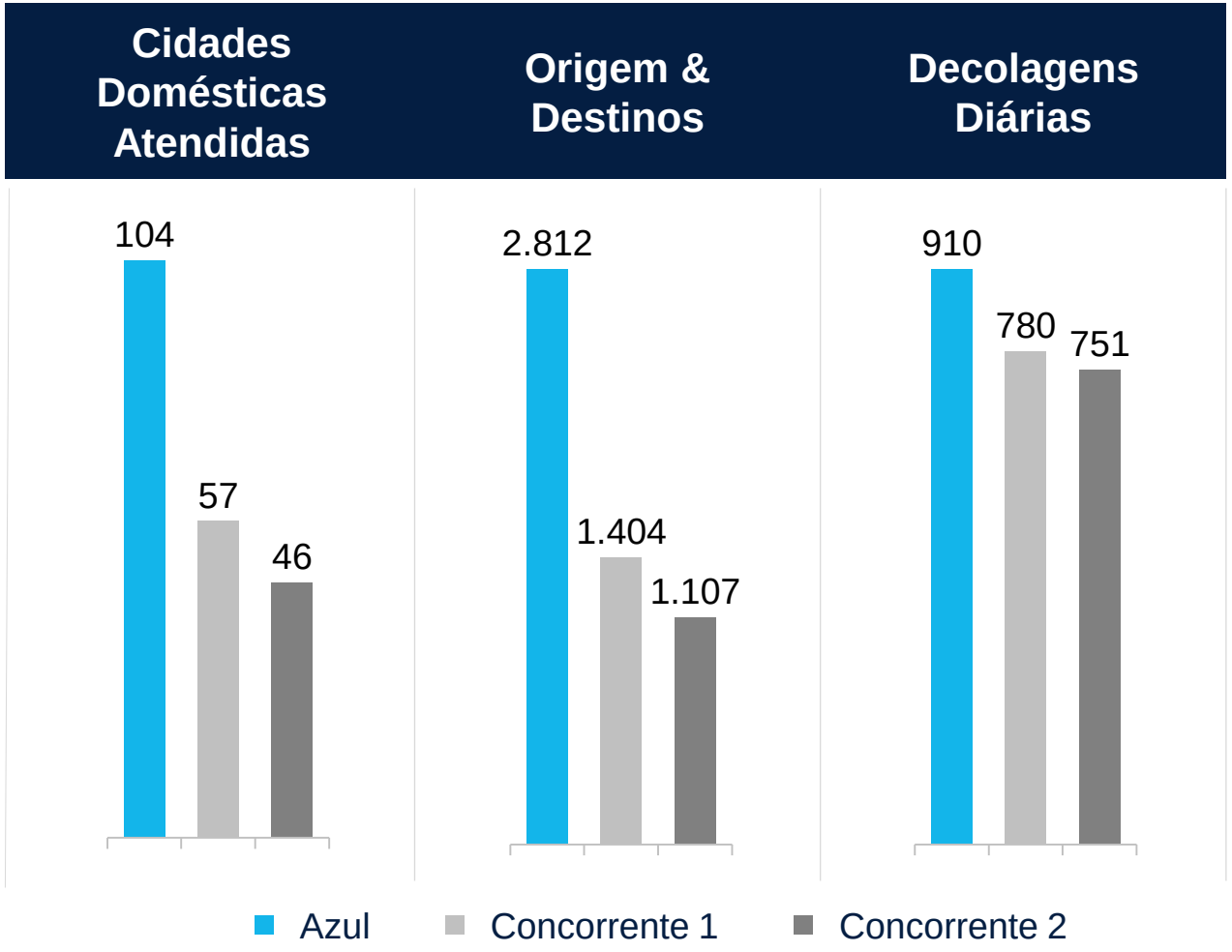
MALHA ÚNICA COM HUB EM LOCAIS ESTRATÉGICOS

Foco dos concorrentes está em São Paulo, Brasília e Rio

Mais de 90% dos ASKs domésticos dos concorrentes são de/ para cidades do triângulo, em comparação com 37% da Azul

A Azul atende todo o Brasil

LIDERANÇA DE MERCADO E ROTAS



Fonte: Azul, ANAC e Companhias. Considera liderança pelo número de decolagens

AERONAVES DE TAMANHO IDEAL PARA O MERCADO BRASILEIRO

Rotas Segmentadas por Tipo de Frota

ATR

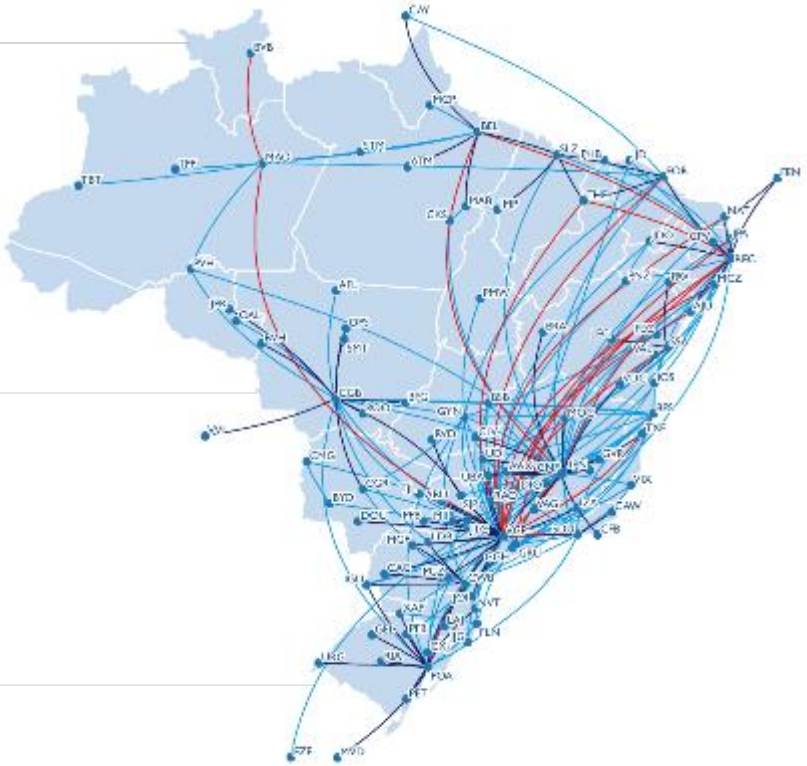
70 assentos
Etapa Média: 391 km

E-Jets

106-136 assentos
Etapa Média: 701 km

A320neo

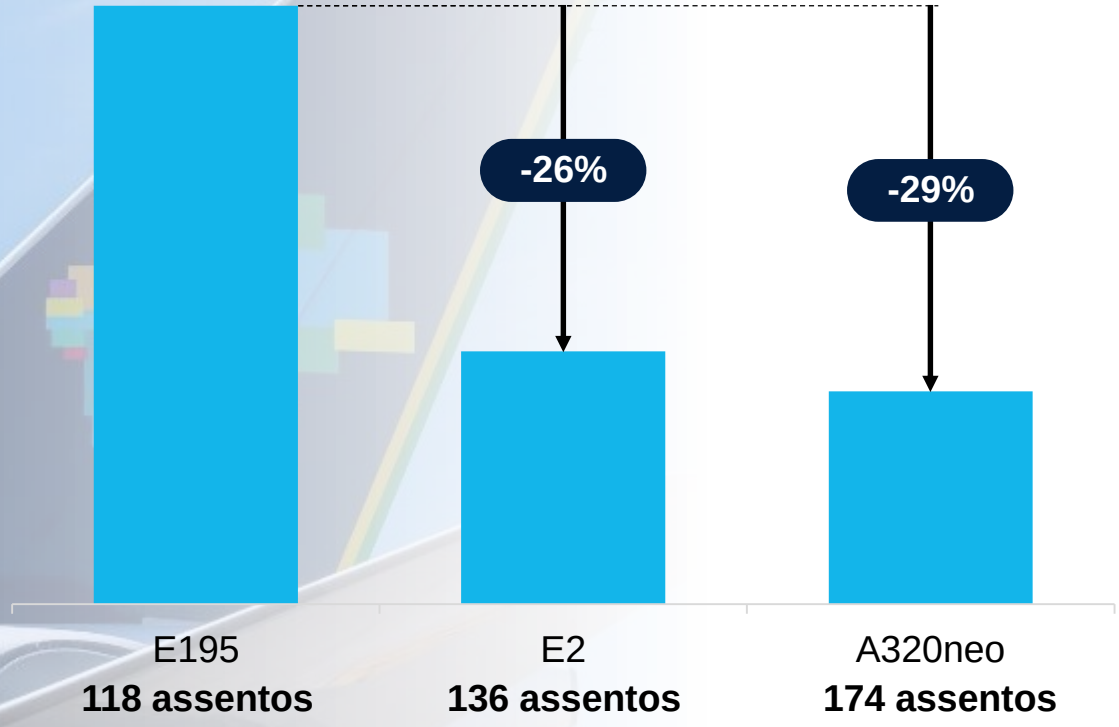
174 assentos
Etapa Média: 1,475 km



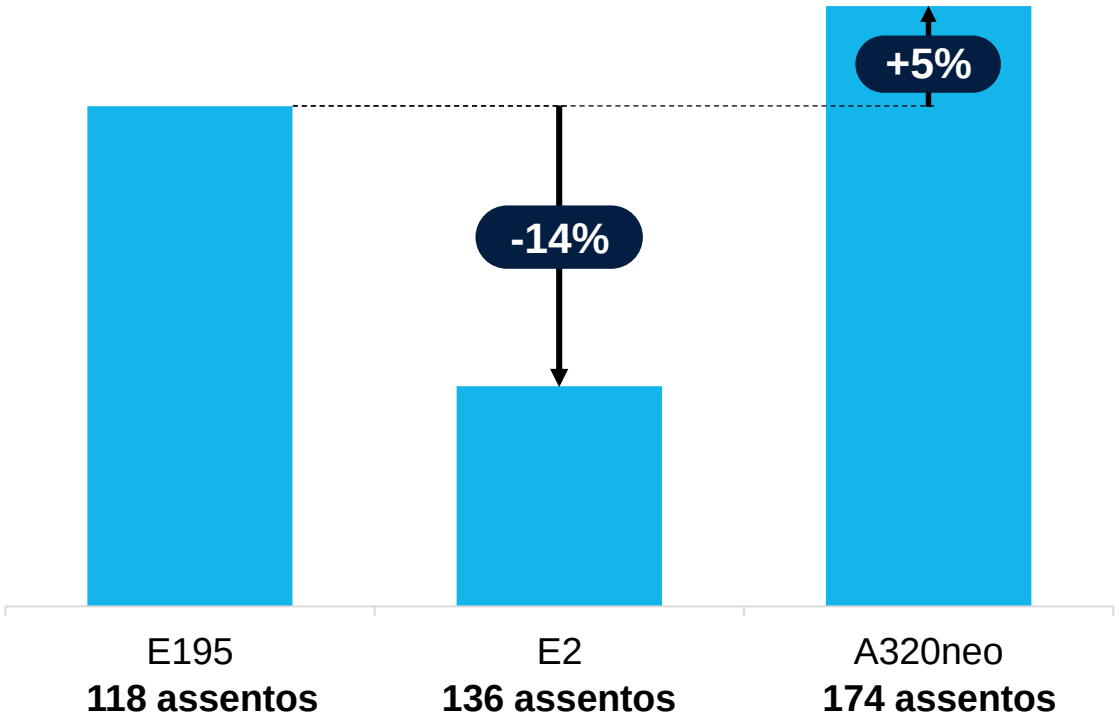
E-Jets ATRs A320neo

TRANSFORMAÇÃO DA FROTA

Custo por Assento (R$)



Custo por Viagem (R$)

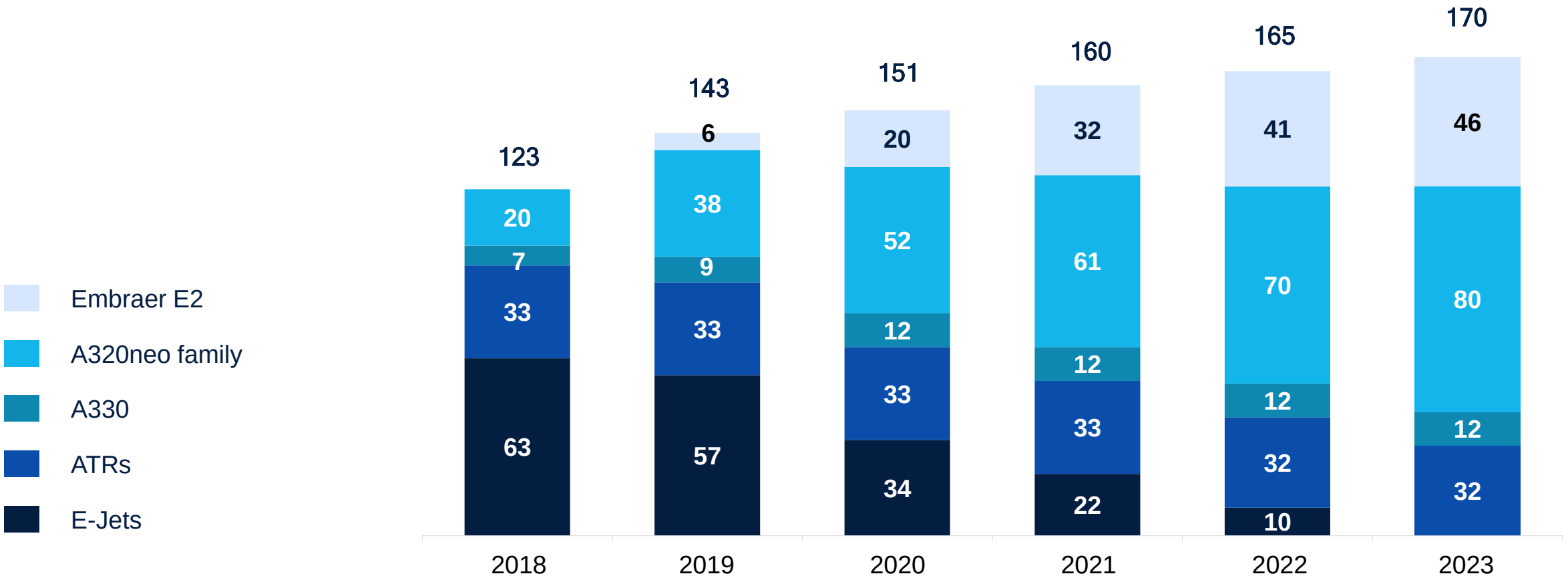


A ADIÇÃO DE AERONAVES DE ÚLTIMA GERAÇÃO É A BASE DA ESTRATÉGIA DE EXPANSÃO DE MARGENS PARA OS PRÓXIMOS ANOS

OPORTUNIDADES DA TRANSFORMAÇÃO DA FROTA
~60% dos voos continuam sendo com aeronaves de antiga geração

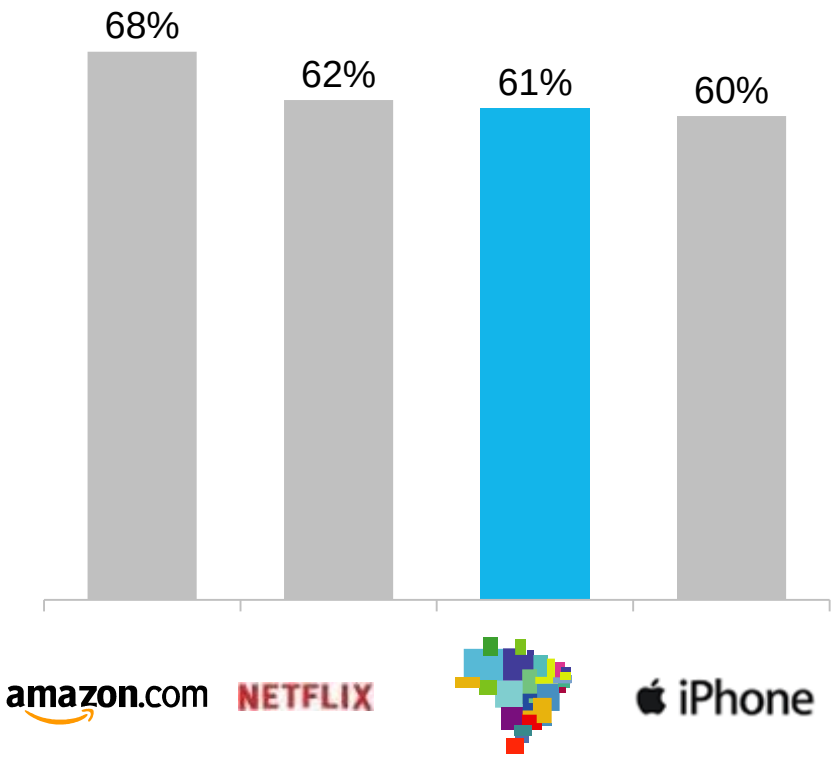
	Decolagens Diárias	% Eficiência em Combustível
A320neo	209	100%
ATRs	181	100%
A330s	11	12%
E-Jets (antiga geração)	509	0%
Total	**910**	

PROJEÇÃO DE FROTA OPERACIONAL DA AZUL



FORTE RECONHECIMENTO DA MARCA

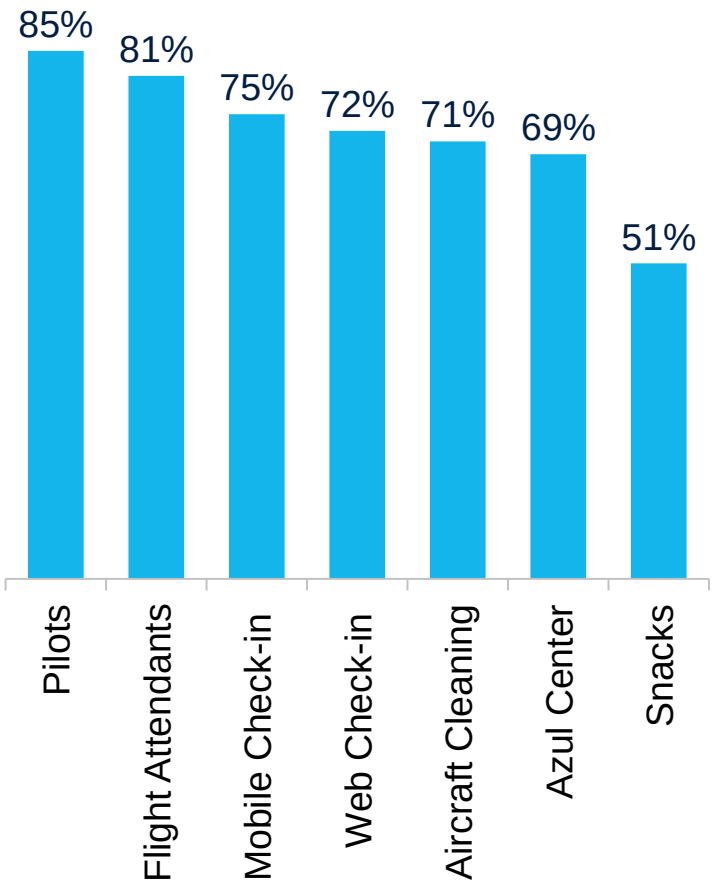
Net Promoter Score



89%

dos clientes recomendam fortemente a Azul

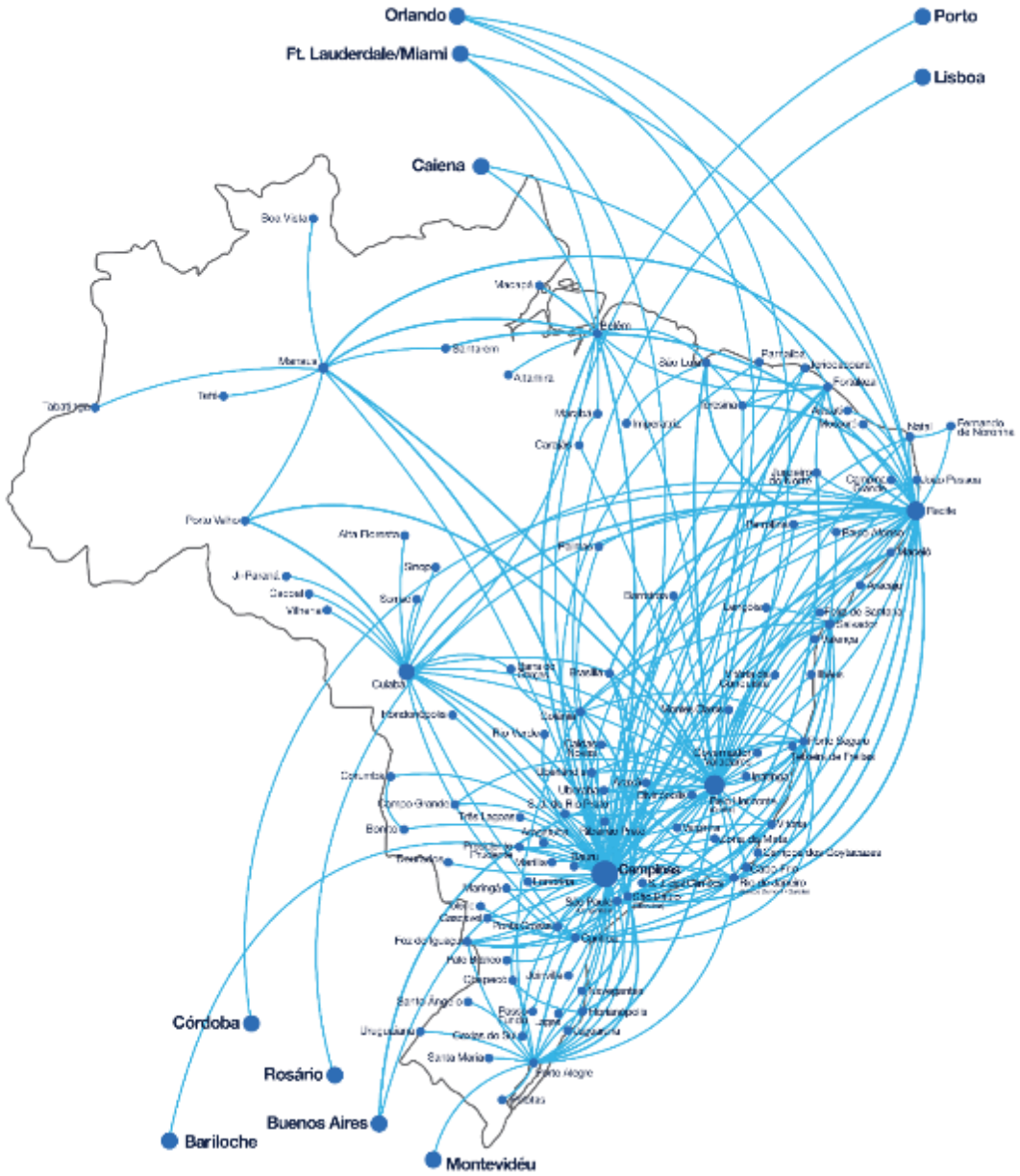
NPS Segmentado da Azul



Fonte: dados do NPS da Azul

Malha e Produto

Abhi Shah –
V.P. de Receitas



CONECTIVIDADE DA MALHA INCOMPARÁVEL

114
destinos atendidos (104 domésticos + 10 internacionais)

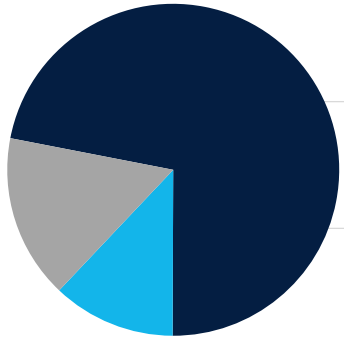
910
voos diários

237
rotas

84%
liderança em rotas

SOBREPOSIÇÃO DE ROTAS LIMITADA COM CONCORRENTES

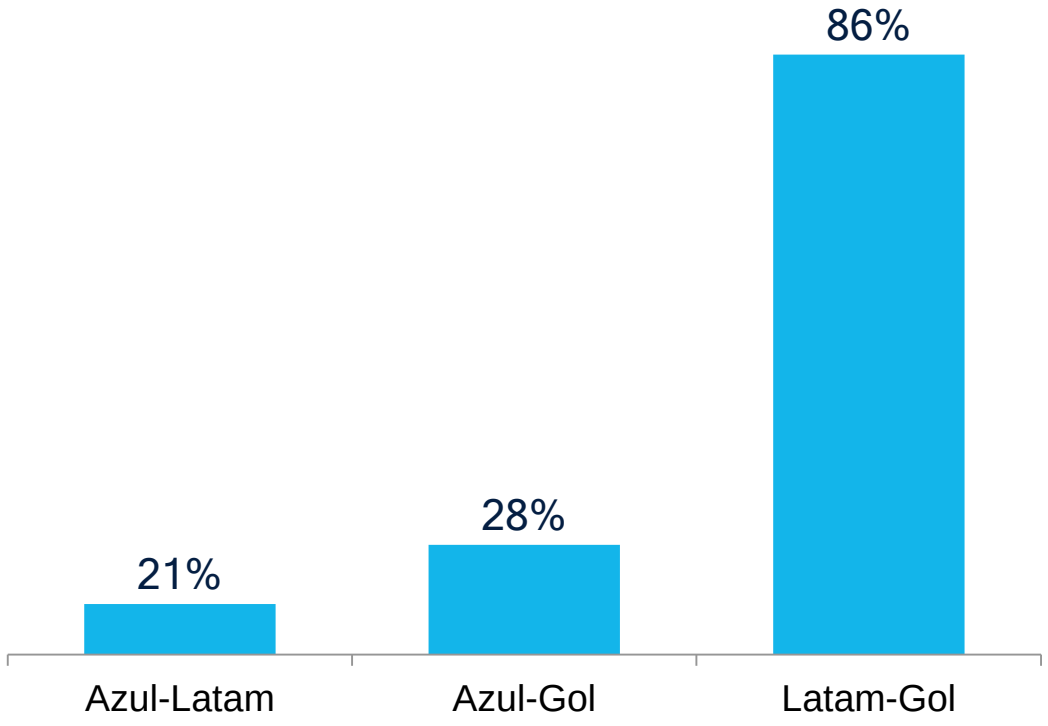
Liderança de Rotas Azul



- **Única companhia 72%**
- **Líder em frequência 12%**
- Outros 16%

Liderança	
% rotas	84%
% receita	83%

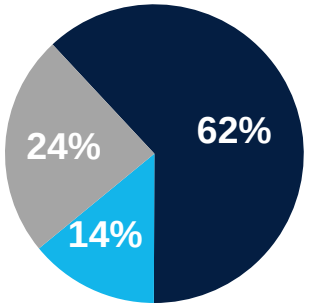
Sobreposição de Rotas



CRESCIMENTO ESTRATÉGICO E CONSISTENTE
Posição de Liderança das Rotas da Azul

01

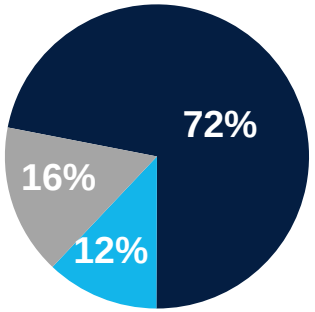
Antes dos A320neos (2015)



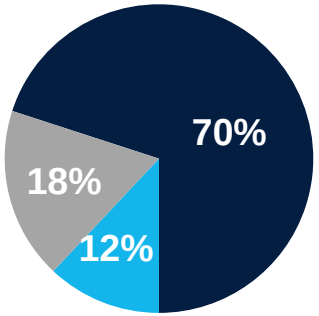
02

Antes & Depois dos voos cancelados da Avianca Brasil

2Q19

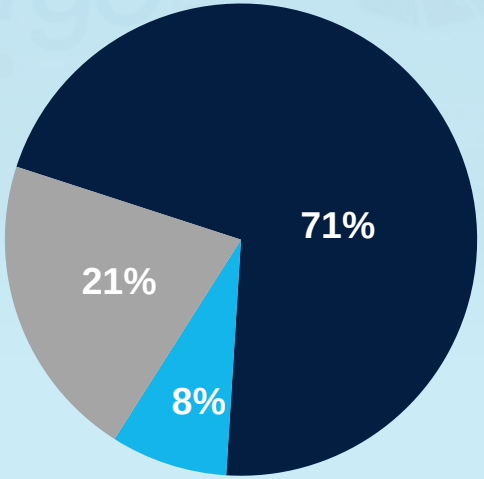


4Q19



03

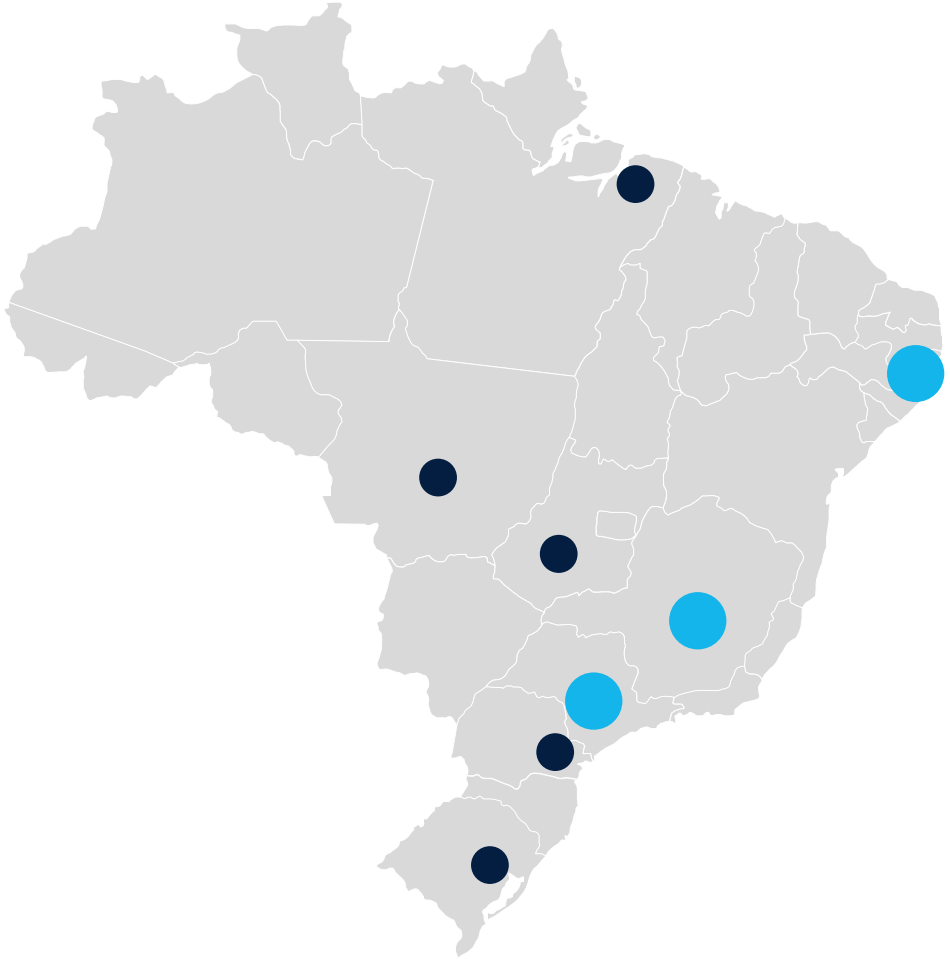
2020E



- Única Companhia
- Líder em Frequência
- Outros

FORTE CONECTIVIDADE EM MÚLTIPLOS HUBS

Hubs	Voos Diários	Cidades Atendidas	Conexão
Campinas (São Paulo)	142	51	62%
Belo Horizonte	90	40	59%
Recife	62	26	57%



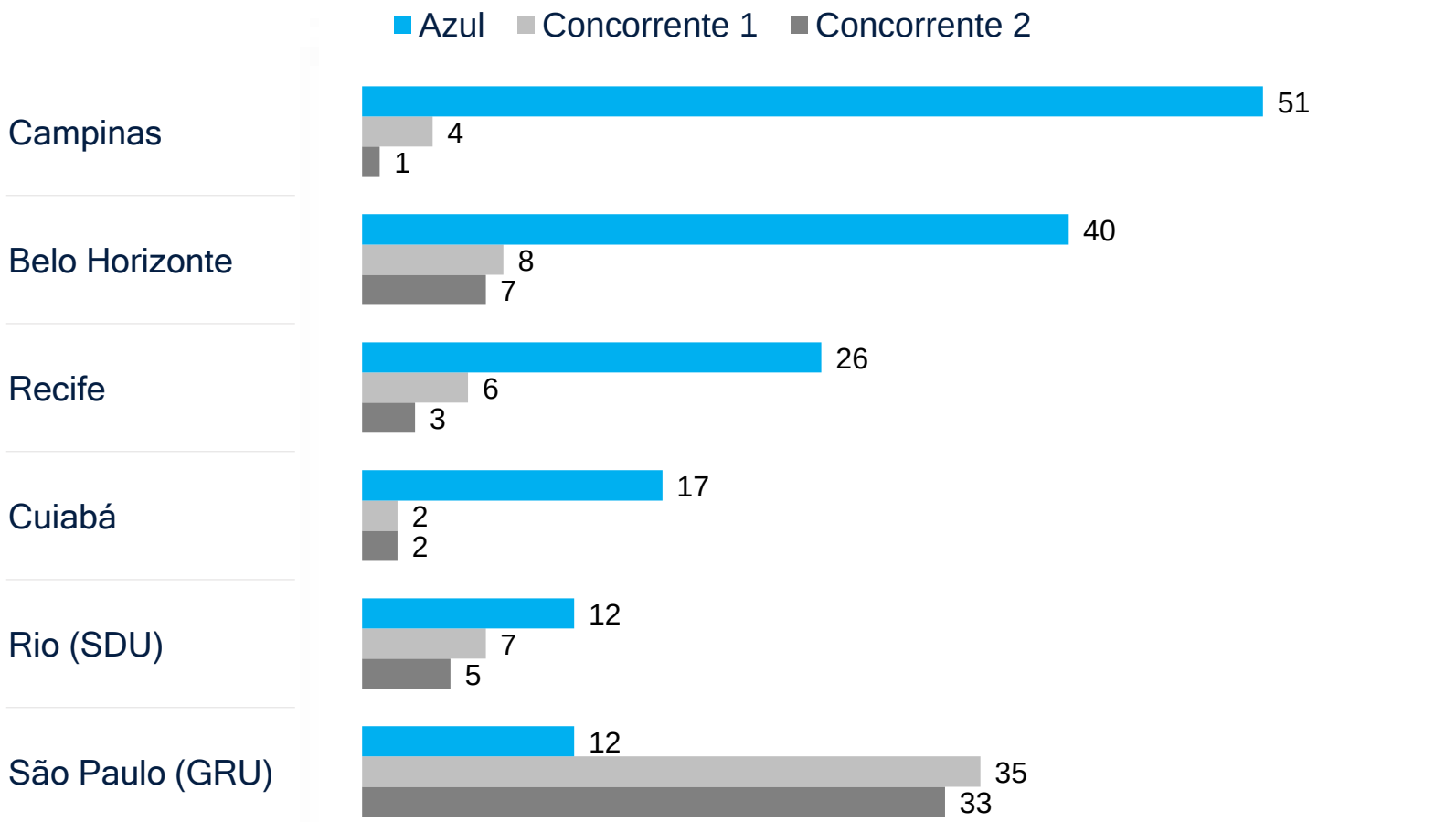
Hubs:
Campinas, Belo Horizonte & Recife

Cidades Foco:
Belem, Cuiabá, Curitiba, Porto Alegre, and Goiânia

Azul

LÍDER NOS PRINCIPAIS AEROPORTOS

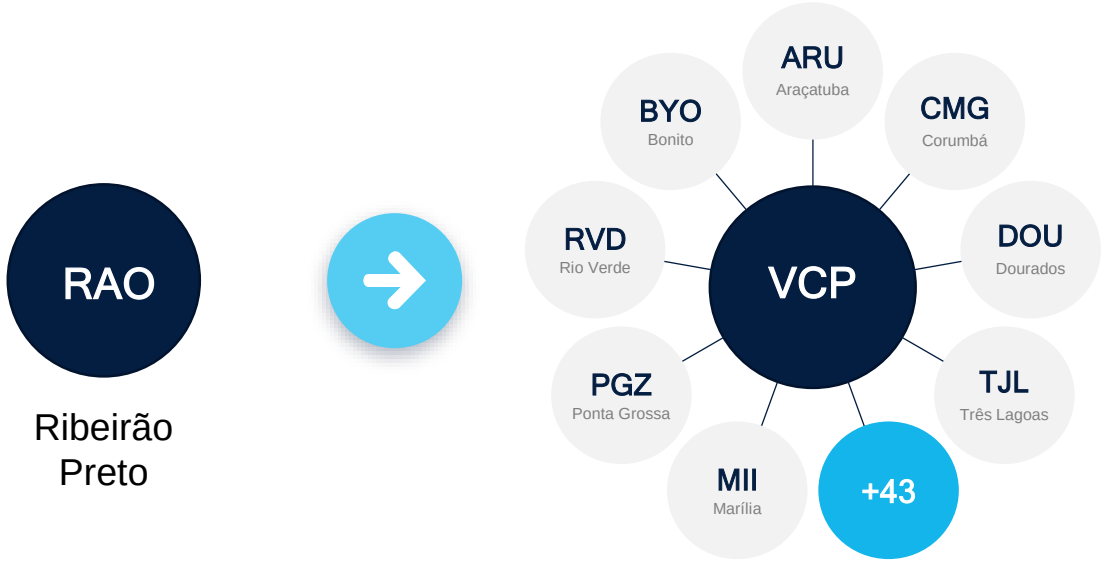
Destinos Sem Escalas por Aeroporto



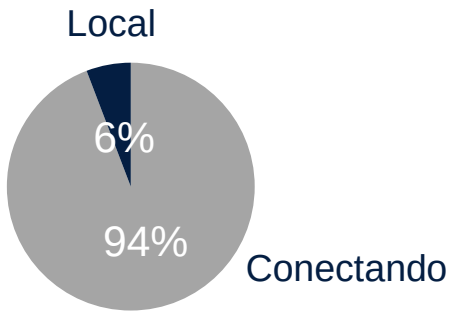
Fonte: Azul, ANAC e Companhias

OPERADOR EXCLUSIVO EM ROTAS-CHAVE

Exemplo: Ribeirão Preto–Campinas

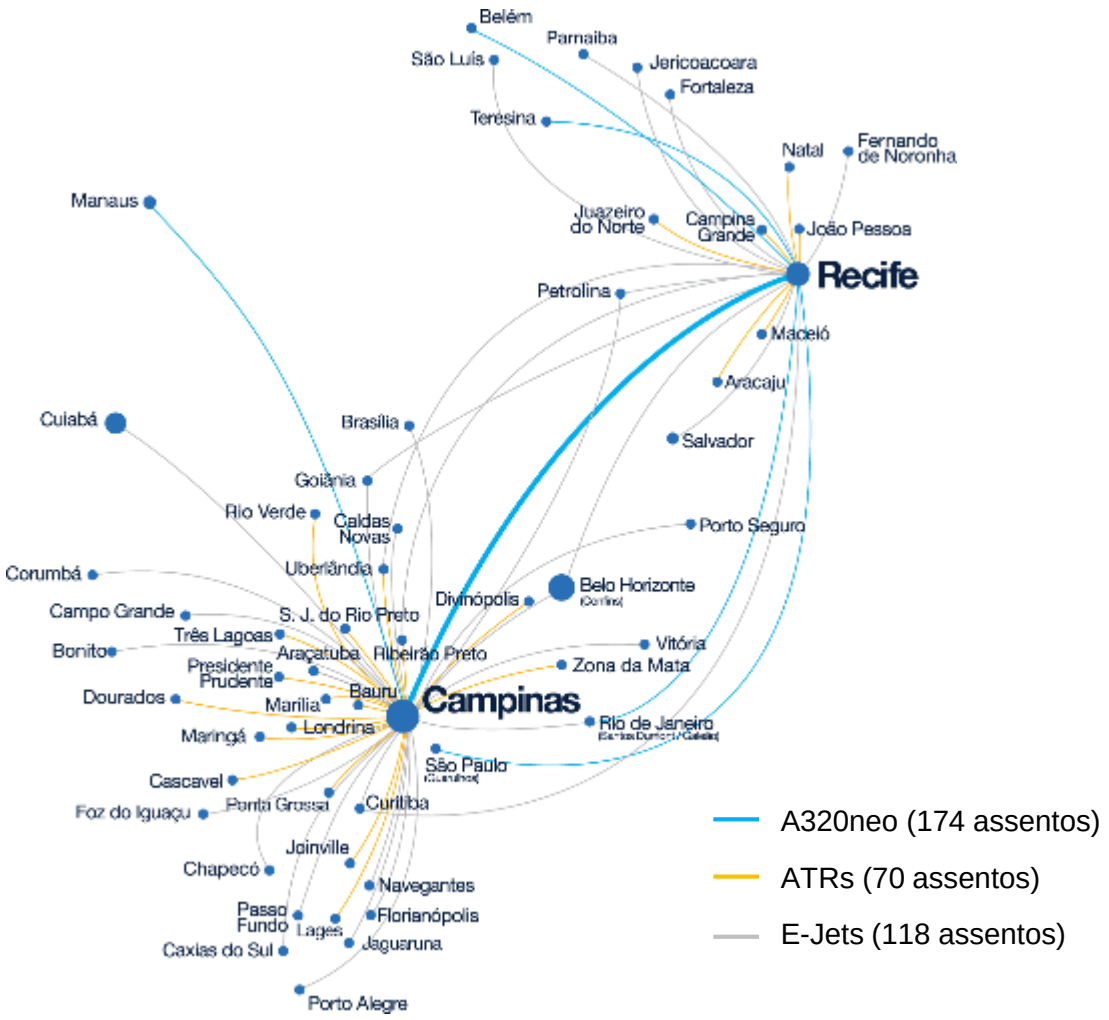


Connection Breakdown



Destinos Exclusivos Destinos não-exclusivos

O EFEITO DO A320NEO: FORTALECENDO A MALHA



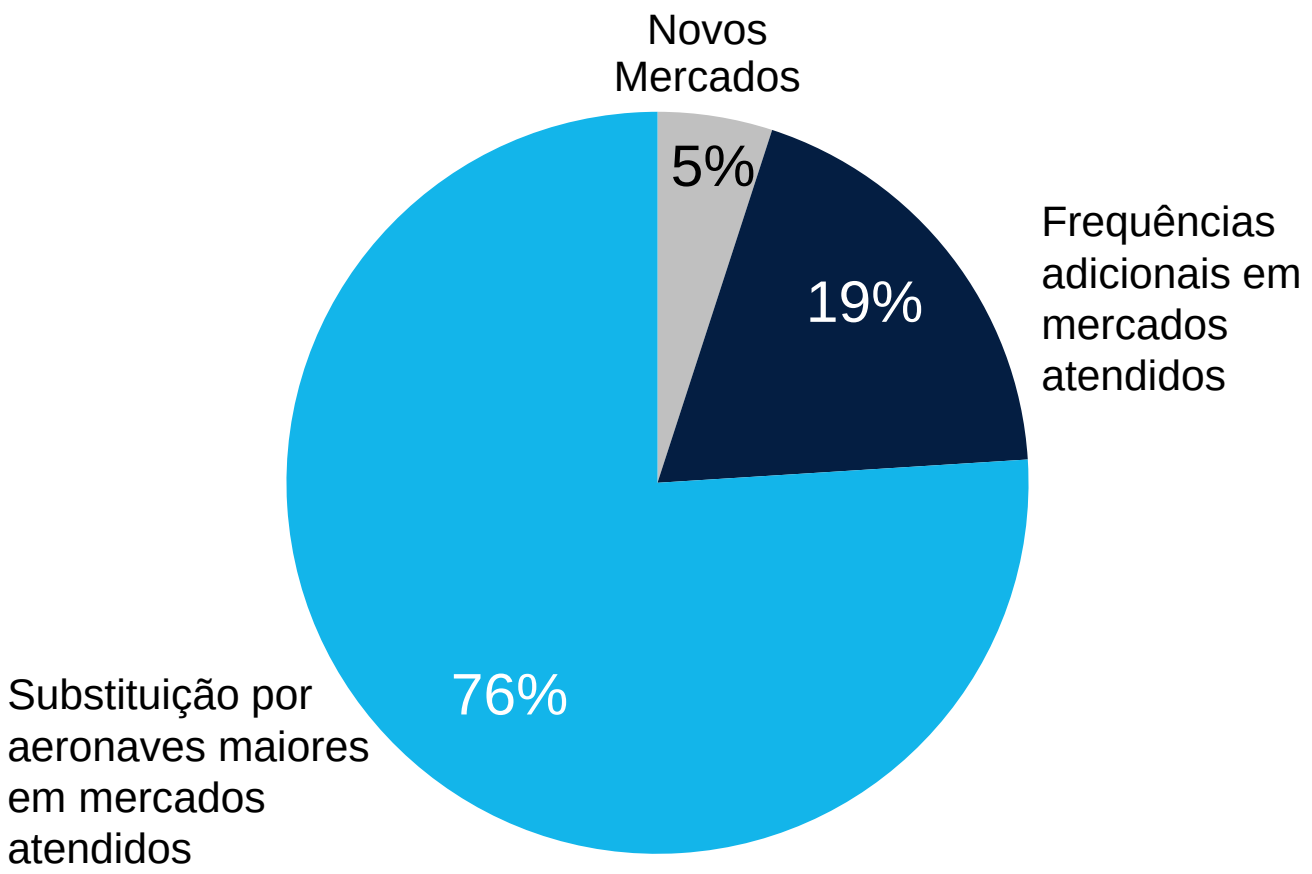
Substituição de E-Jets por A320neos
Campinas–Recife example

	Mudança
Assentos por semana	+72%
Voos diários	+33%
Taxa de Ocupação	+3.0 p.p.
Passageiros locais	+40%
Passageiros em conexão	+94%
Taxa de ocupação voos ex-A320neo	+3.4 p.p.

CRESCIMENTO ESTRATÉGICO E CONSISTENTE

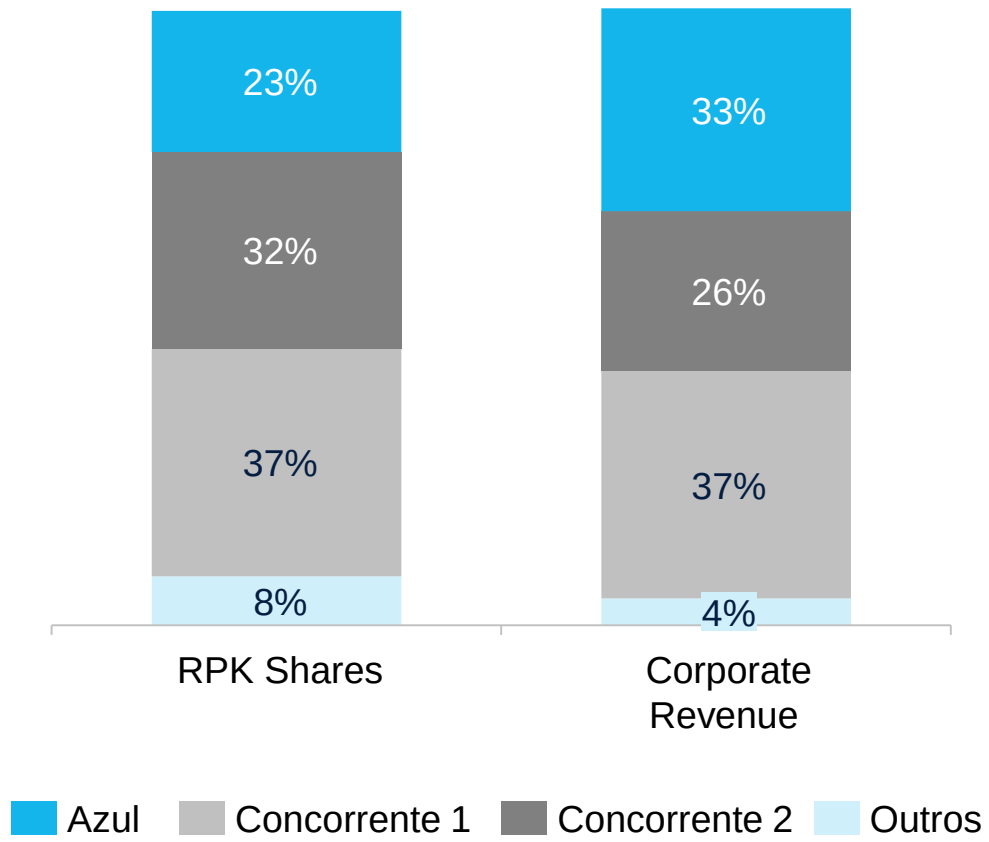
Mais de 30 destinos a serem adicionados nos próximos cinco anos

Crescimento ASK doméstico 2020E

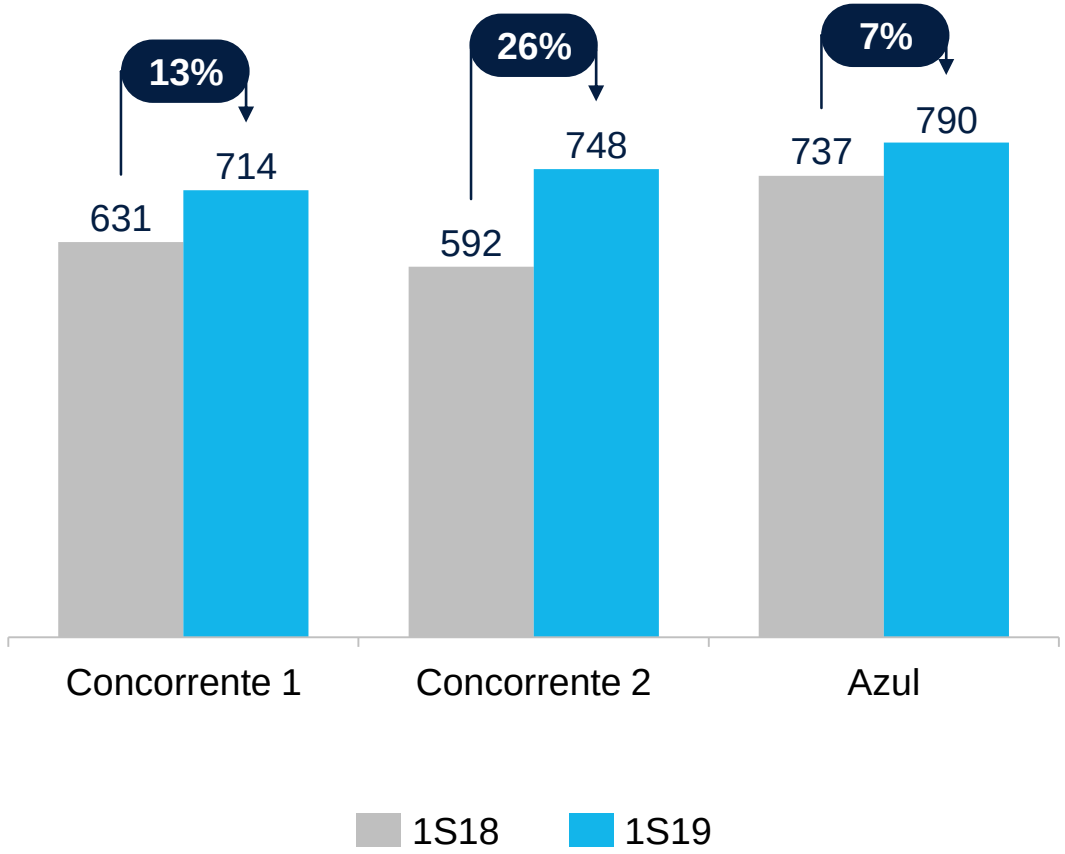


PARTICIPAÇÃO NO MERCADO CORPORATIVO

Participação em RPK e Receitas Corporativas (1S19)

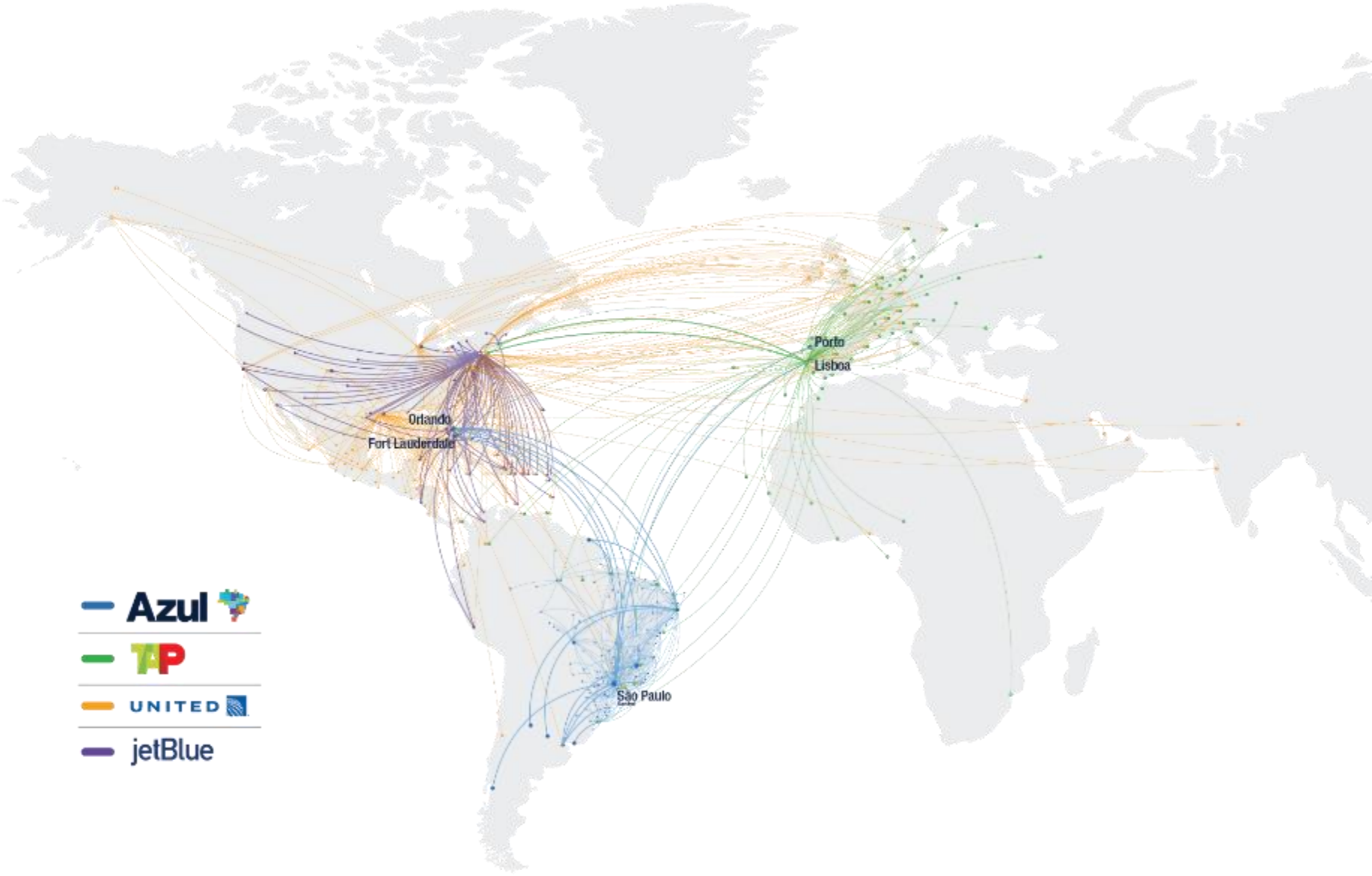


Preço Médio da Passagem Corporativa (Ida e volta, R$)



Fonte: Abracorp (Associação Brasileira de Viagens Corporativas)

EXPANSÃO INTERNACIONAL ATRAVÉS DE PARCEIROS



CODESHARE E JOINT VENTURE

Acordos Codeshare

UNITED
TAP PORTUGAL
TURKISH AIRLINES
jetBlue AIRWAYS
Avianca
Ethiopian
CopaAirlines

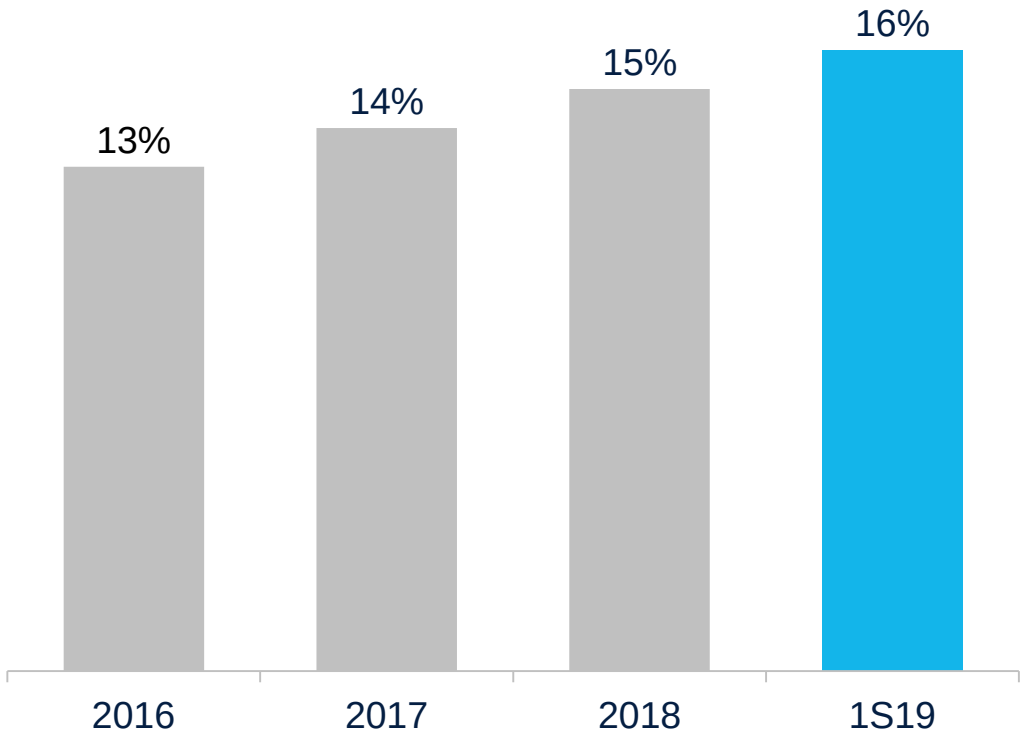
Acordos Interline

Aerolíneas Argentinas
AirEuropa
ANA
QATAR AIRWAYS
AIR CANADA
KLM Royal Dutch Airlines
Emirates
Lufthansa
SOUTH AFRICAN AIRWAYS
SINGAPORE AIRLINES
Silver AIRWAYS
AIRFRANCE
+15

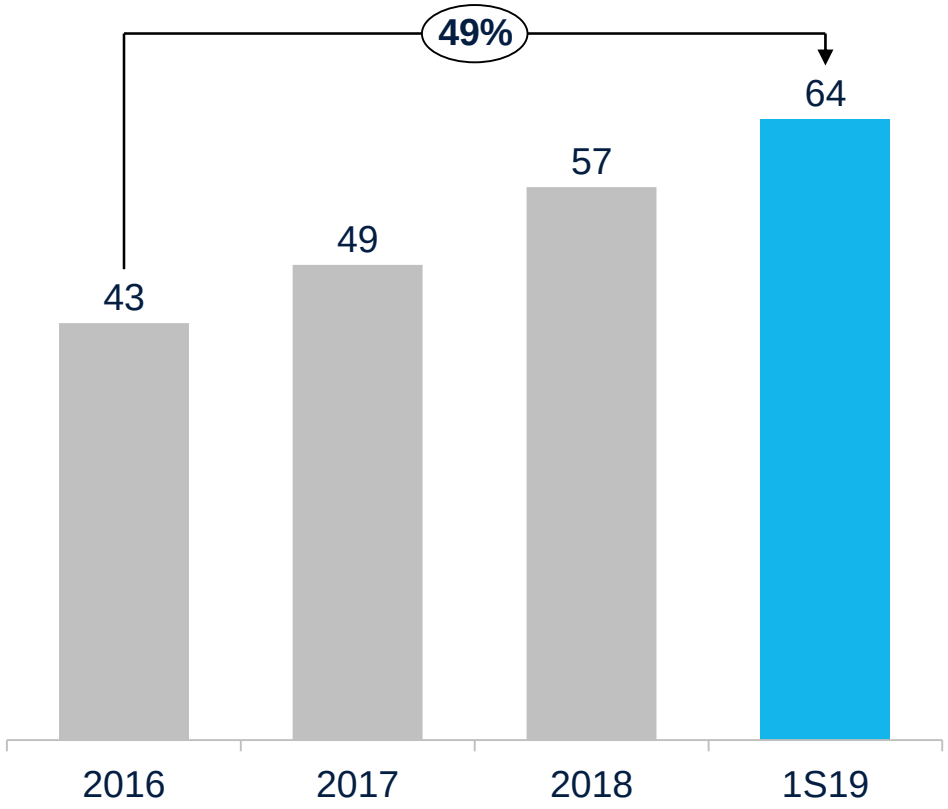
Sete codeshares e 27 acordos interline com parceiros em todo o mundo

CRESCIMENTO DAS RECEITAS AUXILIARES

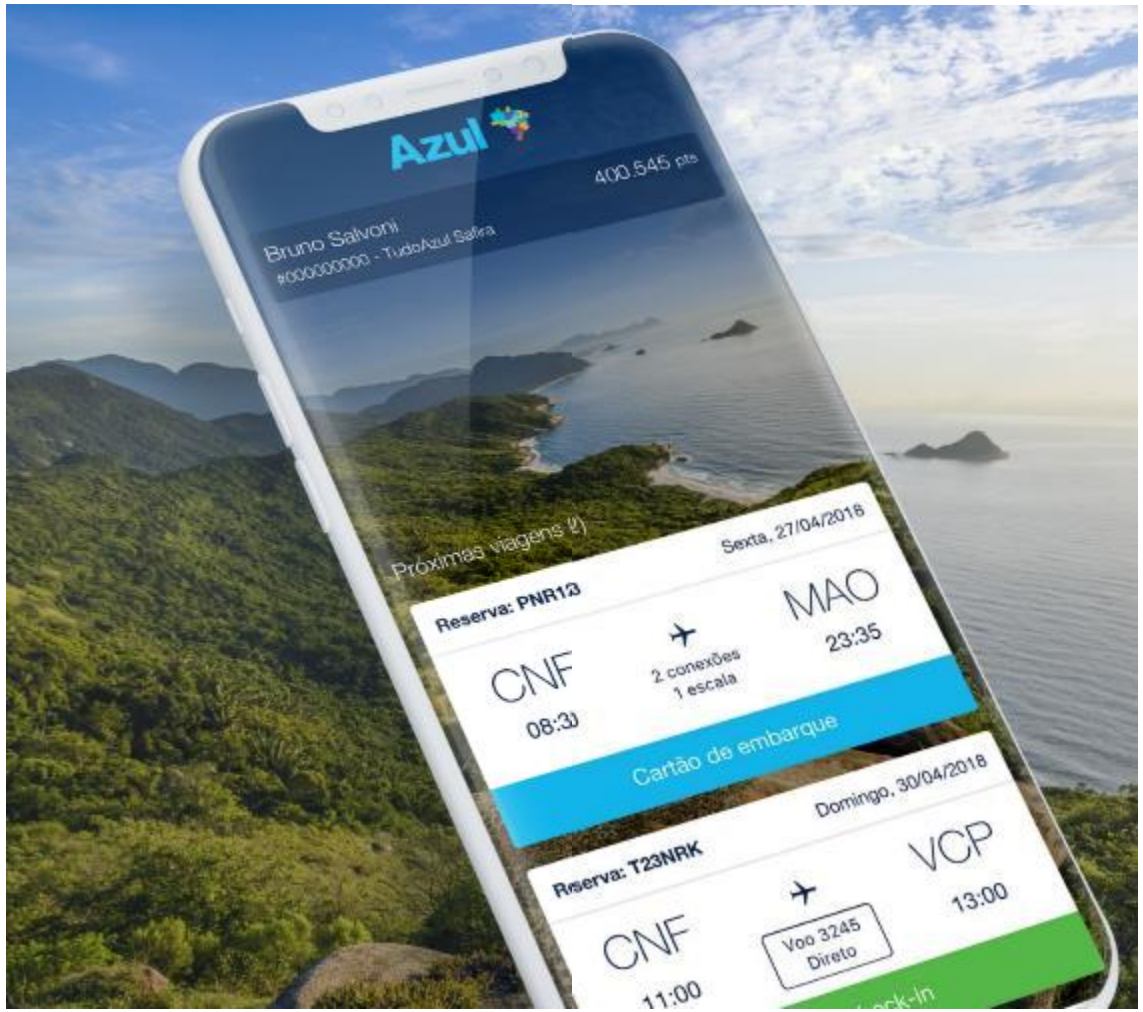
% das receitas auxiliares do total da receita



Receitas auxiliaries por pax (R$)

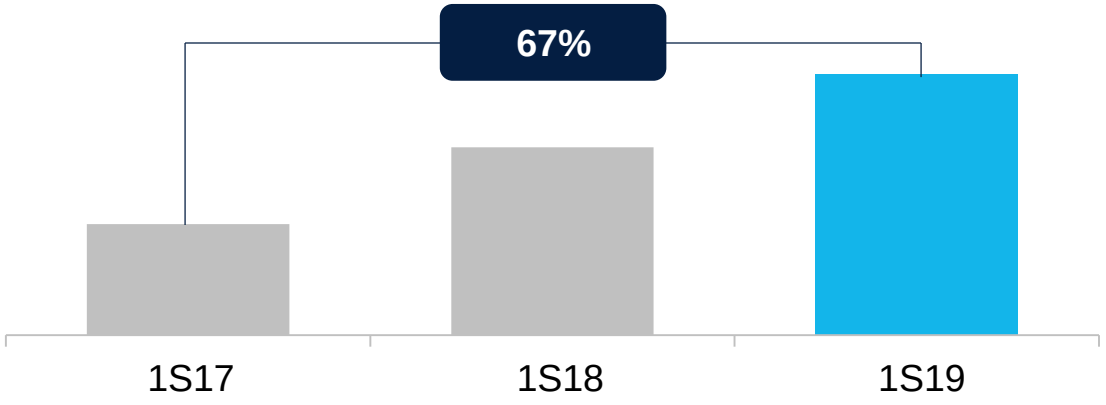


MELHOR APP DA AMÉRICA DO SUL



Reviews do App (Apple + Android)

Check-in Mobile Azul



Experiência de Alta Qualidade

Snacks & Bebidas

Espaço Azul 34” polegadas

Classe Executiva

Azul cargo Express

Alex Malfitani –
V.P. Finanças

AZUL CARGO

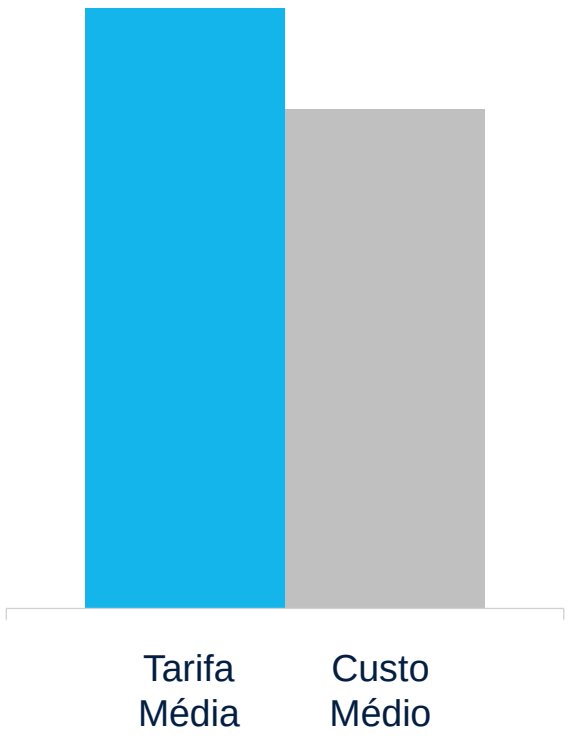
Serviço aéreo para +115 destinos com 130 aeronaves

240 lojas em todo o país servindo 3.700 cidades

93% dos ATK's provenientes do espaço da barriga da aeronave a um custo variável baixo

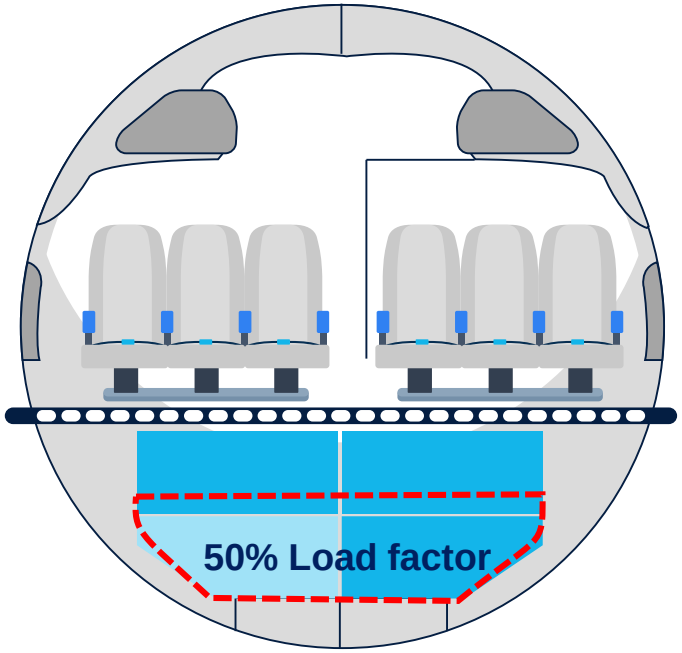
OPORTUNIDADE DE CUSTO MARGINAL DA AZUL CARGO

Companhia Aérea



Azul Cargo

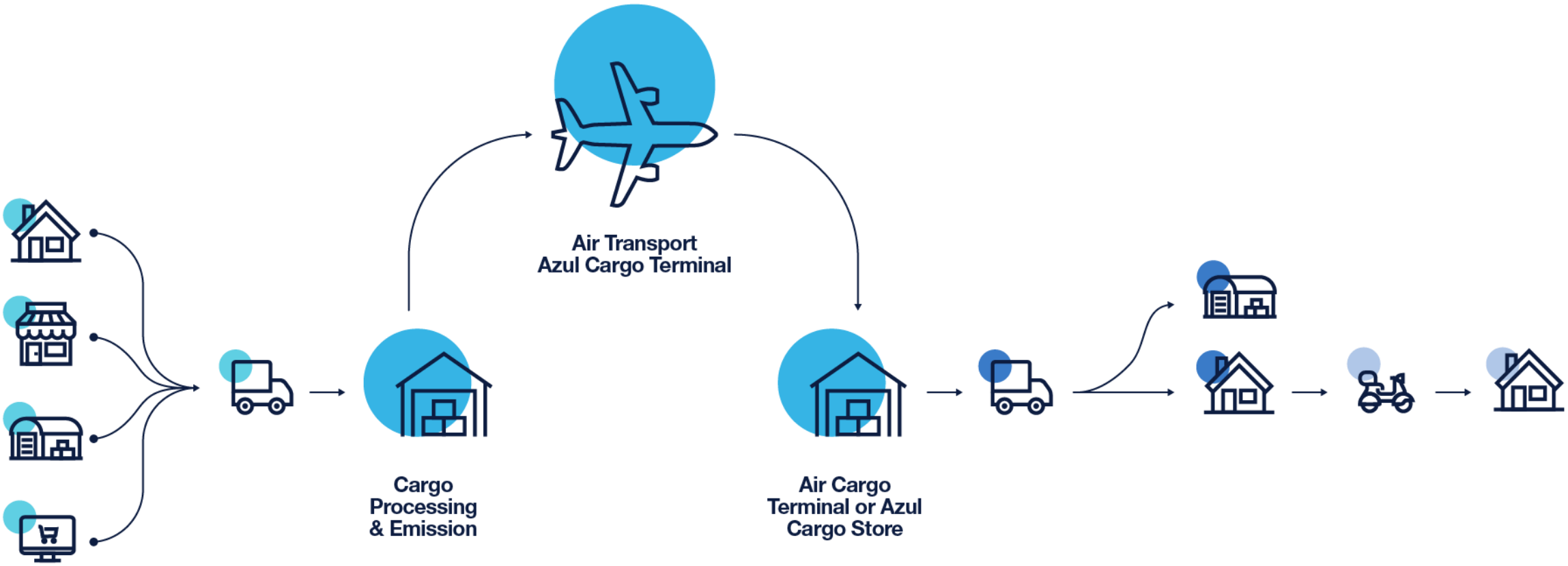
OPORTUNIDADE DE EXPANSÃO ATRAVÉS DA CAPACIDADE DE CARGA NA BARRIGA DAS AERONAVES



Ocupação do compartimento de cargas de 50%, sendo metade malas

Oportunidade de crescer cargas em 3x com o crescimento da frota

SOLUÇÕES LOGÍSTICAS



SURFACE
Franchisee or Partner

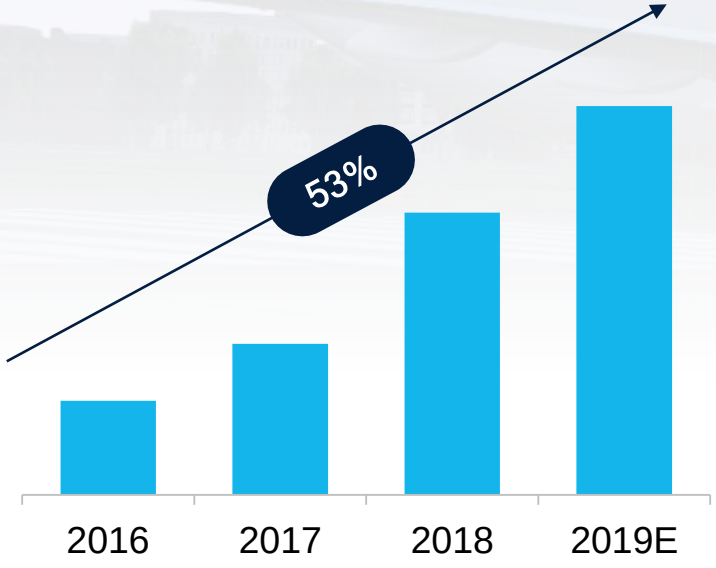
AIR FREIGHT
Azul

SURFACE
Franchisee or Partner

LAST MILE
Partner

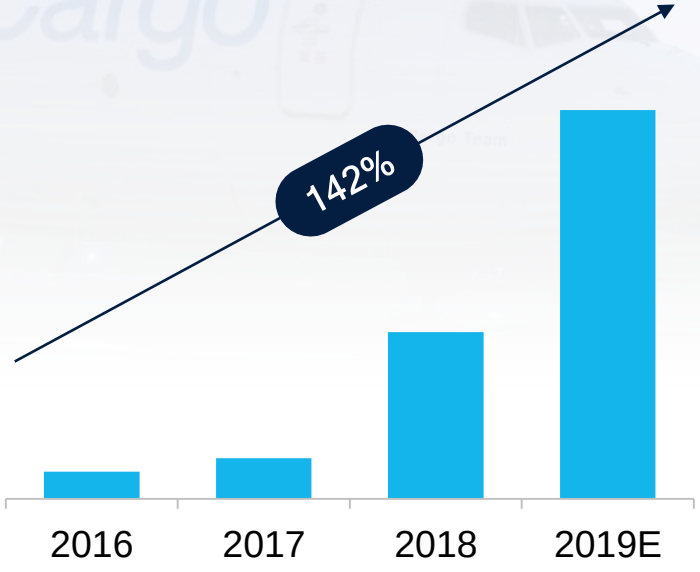
CRESCIMENTO AZUL CARGO EXPRESS

Receita Cargas
Líquido (R$ milhões)

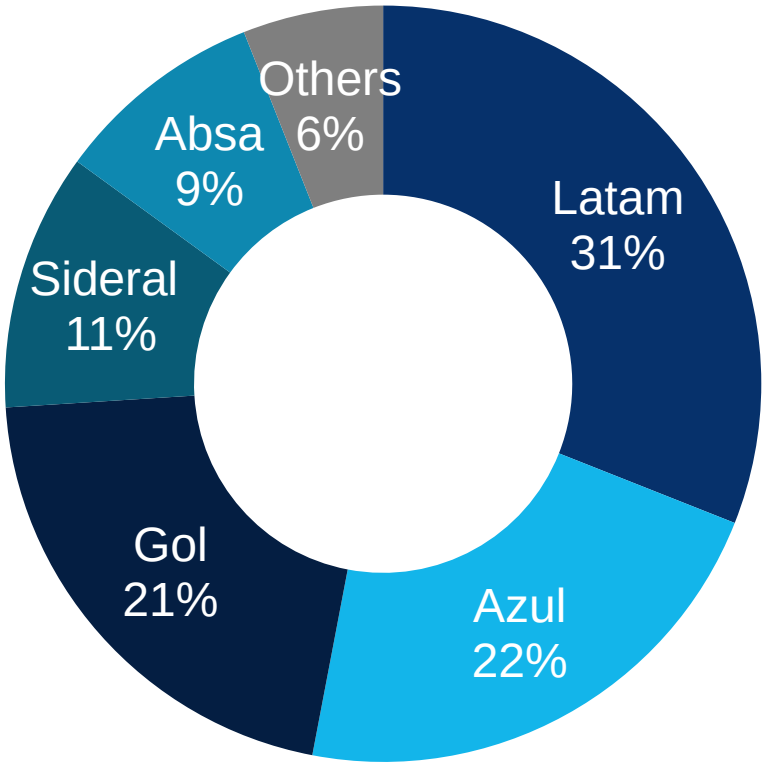


Volume
(toneladas, 000)

Crescimento Receita E-Commerce
(R$ milhões)



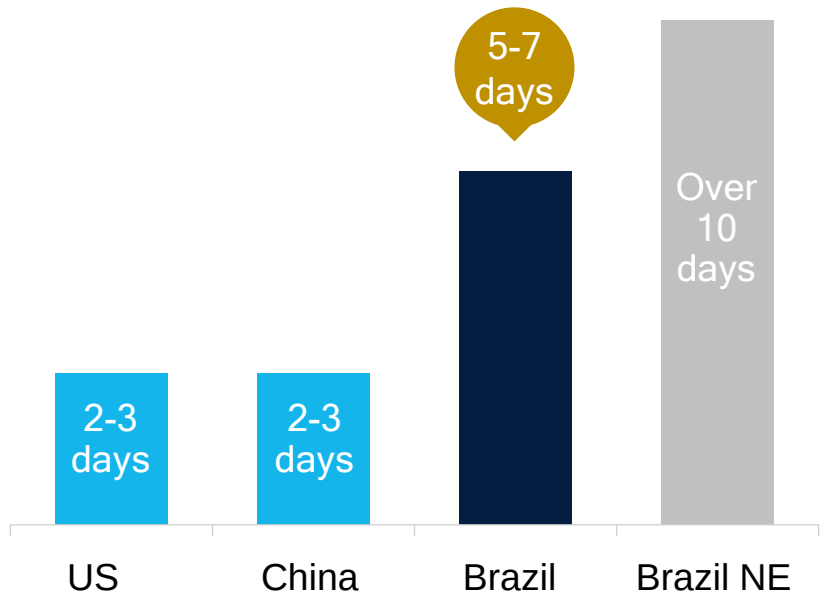
SHARE DO VOLUME DE CARGAS



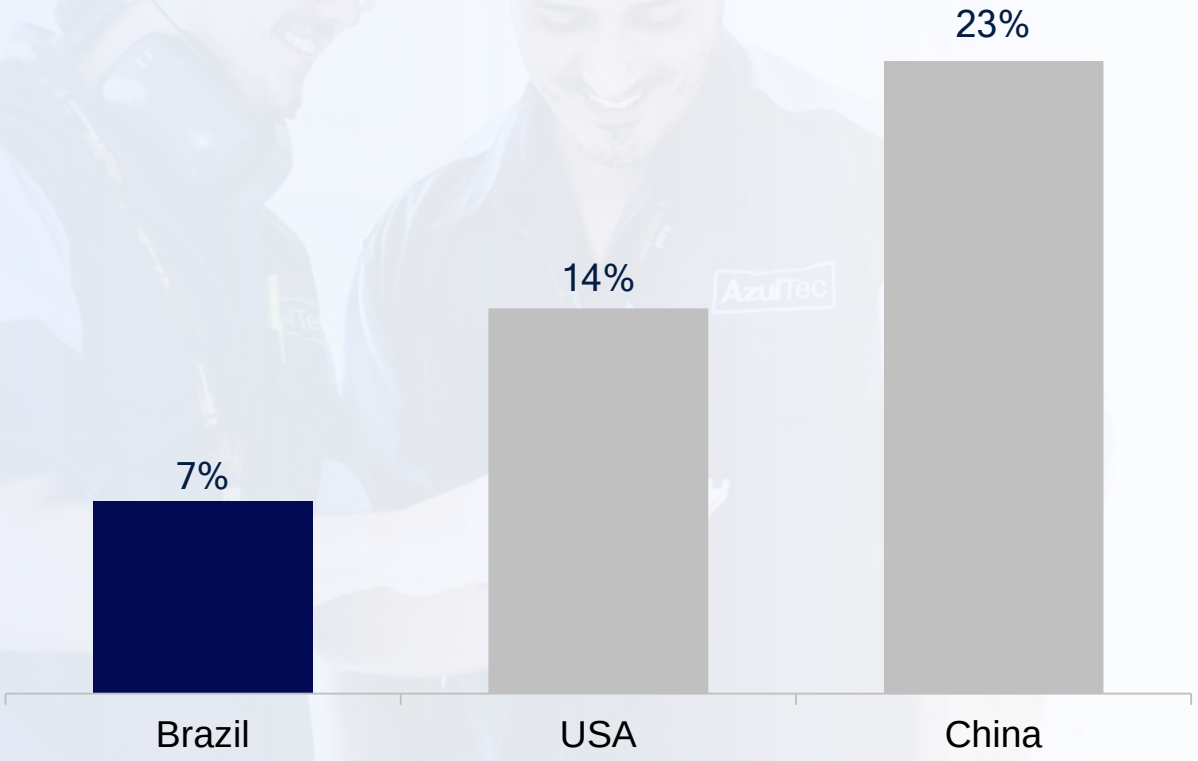
Fonte: ANAC

PRAZO DE ENTREGAS LONGO COM BAIXA PENETRAÇÃO

Média do Tempo de Entrega



Penetração Online (2018)



SEGMENTAÇÃO DE SERVIÇOS - “Unbundling”

Permissão de Cobrança de Serviços Segmentados

Tipo de Serviço	Brasil	U.S.	Europa
Bagagem despachada	**Sim** (Junho 2017)	**Sim**	**Sim**
Mala de mão	**Ainda não**	**Sim**	**Sim**
Check-in	**Ainda não**	**Sim**	**Sim**
Call center	**Ainda não**	**Sim**	**Sim**
Marcação de assento	**Sim** (Junho 2018)	**Sim**	**Sim**
Alteração de voo no mesmo dia	**Sim** (Maio 2018)	**Sim**	**Sim**
Seguro de interrupção de voo	**Ainda não**	**Sim**	**Sim**

TudoAzul
Programa de Vantagens

Alex Malfitani –
V.P. Finanças

PRINCIPAIS PRODUTOS

Como ganhar pontos?

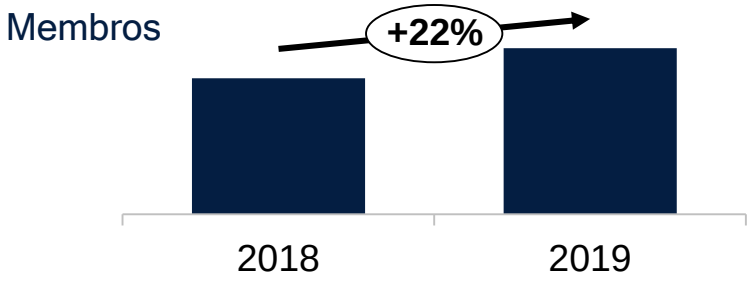
Finança

Itaucard · livelo · Santander · Banco do Brasil · Safra · bradesco · CAIXA · American Express · C6 BANK · Banrisul

Varejo

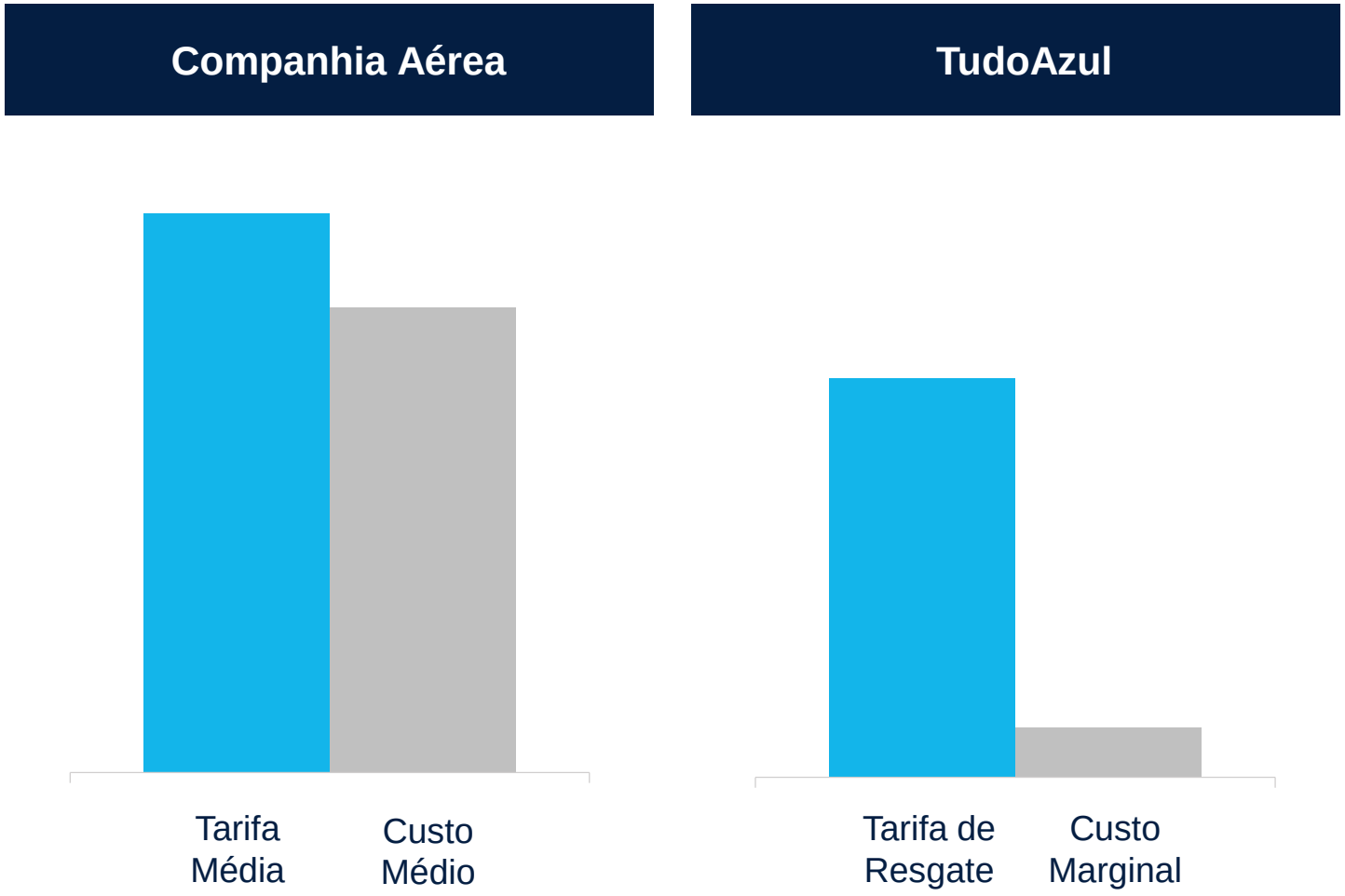
magazineluiza · ACCOR HOTELS · PayPal · americanas.com · Booking.com · Casas Bahia · Petrobras premmia · unidas

Clube TudoAzul



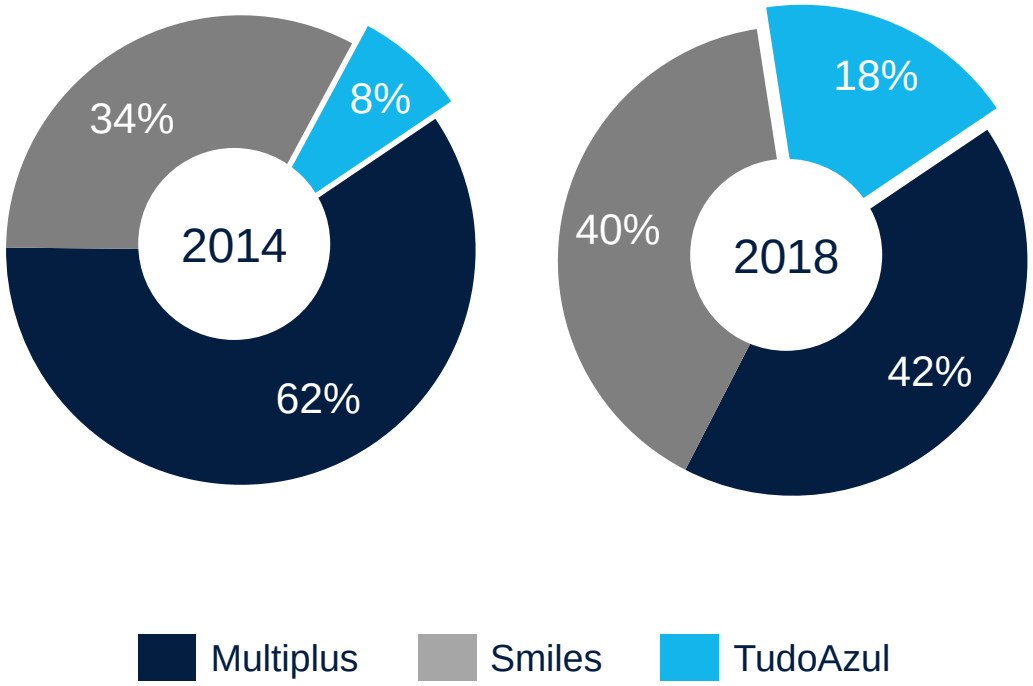
Clube 1.000 · Clube 3.000 · Clube 5.000 · Clube 10.000 · Clube 20.000

OPORTUNIDADE DE CUSTO MARGINAL DO TUDOAZUL

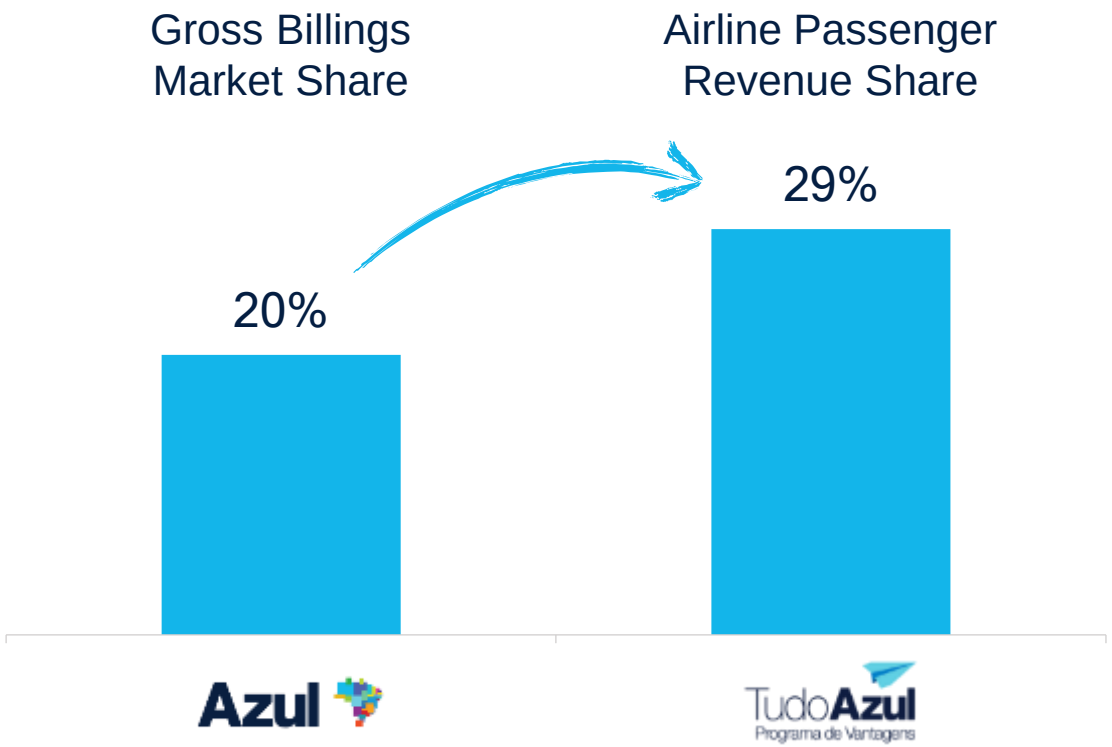


FORTE CRESCIMENTO, MAS AINDA ABAIXO DA FAIR SHARE

Market Share Faturamento Bruto*



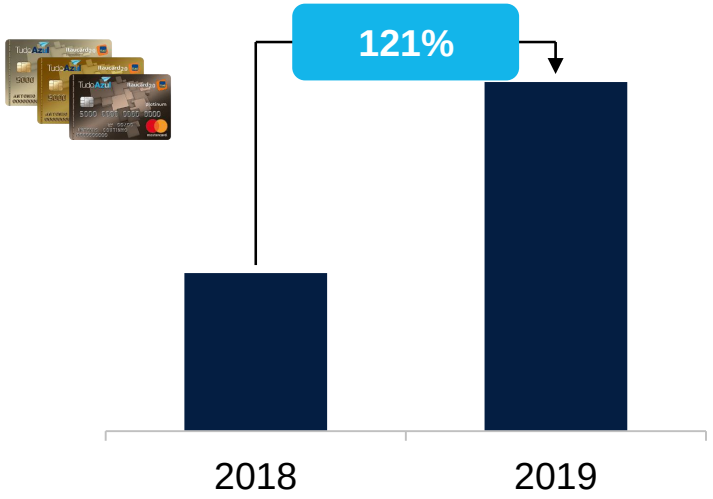
Potencial de Crescimento do Tudo Azul



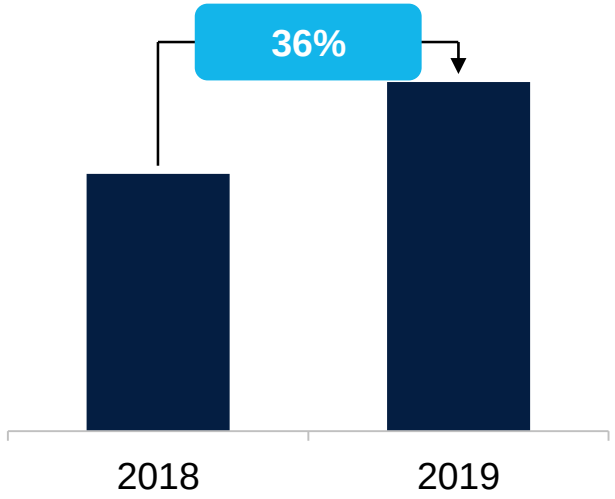
Fonte: Azul, Smiles e Multiplus
*Faturamento bruto ex-aérea

CRESCIMENTO FATURAMENTO BRUTO

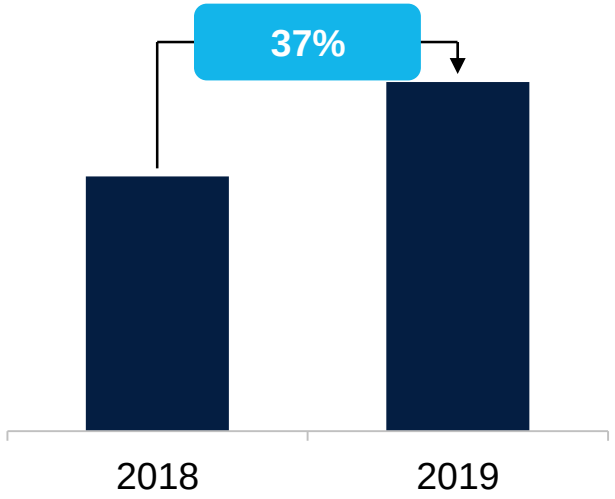
Cartões de crédito com marcas
(R$ milhões)



B2B
(R$ milhões)



B2C
(R$ milhões)



CRONOGRAMA DE PROJETOS TUDOAZUL

1T19

Clube 20.000

2T19

LE CLUB ACCOR HOTELS

3T19

34 carriers

2,128 destinations

Azul viagens

magazineluiza vem ser feliz

4T19

100% online

Cultura da Azul

Jason Ward –
V.P. Pessoas e Clientes

O que faz a Azul única?

COMO CRIAMOS VALOR

CULTURA AZUL

Visão

Construir juntos a melhor companhia aérea do mundo

Missão

Fazer com que esse seja o melhor emprego da minha vida e que nosso cliente tenha o melhor voo da sua

Valores

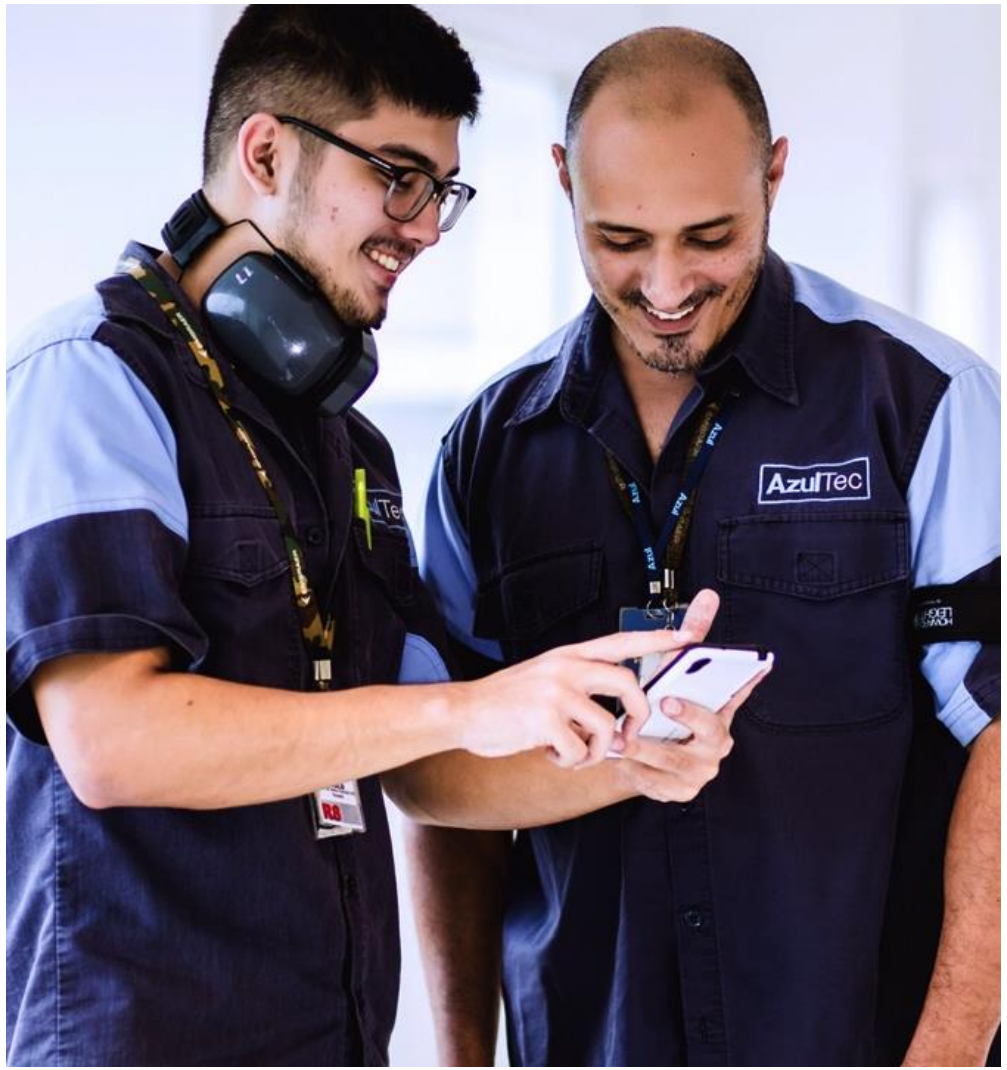
- Segurança
- Consideração
- Integridade
- Paixão
- Inovação
- Excelência

CULTURA & INICIATIVAS DE COMUNICAÇÃO

Mais de 100 horas de interação com os executivos até o momento:

- Bem vindo a bordo
- Pocket sessions
- Programa ChegaMais
- Skip level
- Eventos de celebração

FERRAMENTAS ONLINE PARA ENGAJAR OS TRIPULANTES



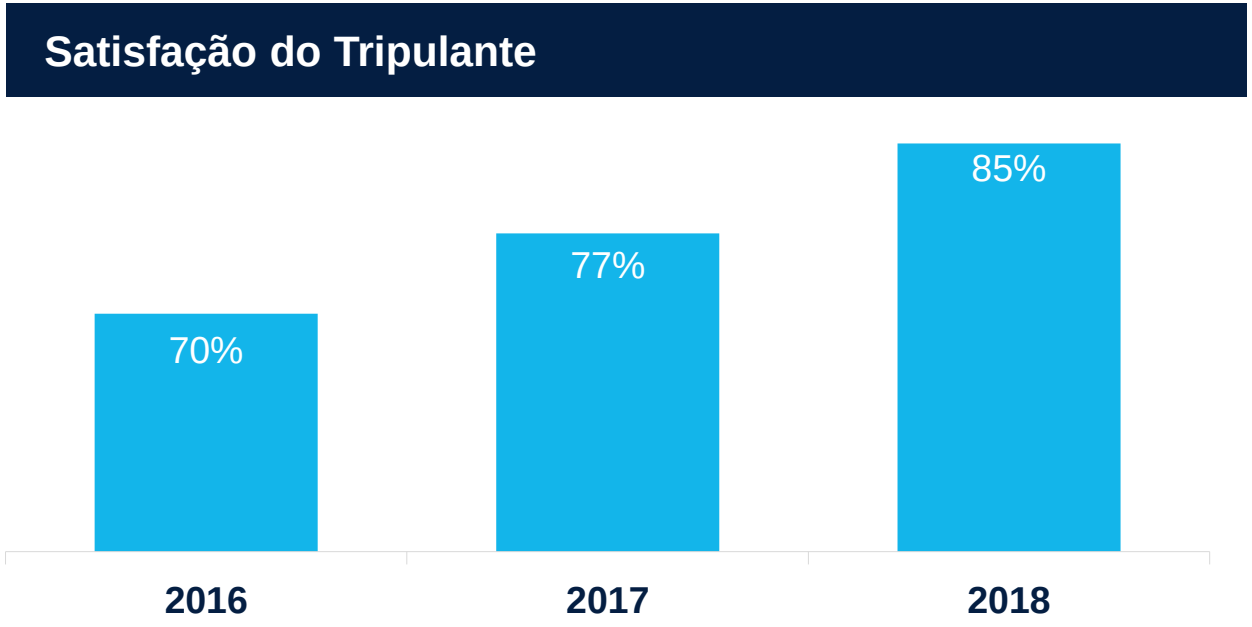
ALINHAMENTO DA GESTÃO COM OS OBJETIVOS DA EMPRESA

Pagamento de bônus com base em métricas de desempenho

Participação nos lucros para todos os tripulantes

Outorga anual de ações, com período de aquisição de quatro anos (diretores e cargos acima são acionistas)

NOSSAS PESSOAS



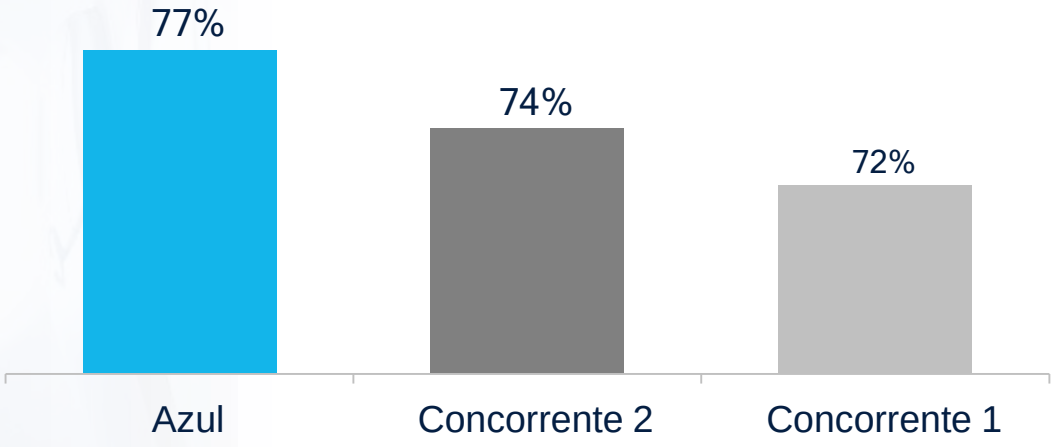
Desenvolvimento de Talento

+700 Promoções

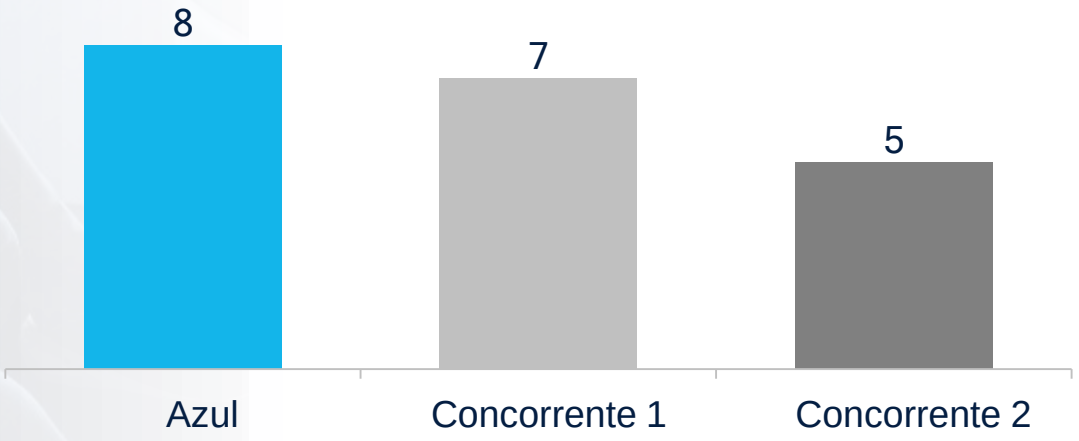
- Programa de bolsas “Voar”
- Programa de desenvolvimento de liderança
- Programa de Troca de Papéis
- Programa Trainee

SATISFAÇÃO DO CONSUMIDOR

Índice de Soluções ANAC consumidor.gov



Site de Pontuação de Direitos do Consumidor



SERVIÇO PRÊMIADO, APOIADO PELA CULTURA

TOP 10 AIRLINE WORLDWIDE	BEST LOW COST LATIN AMERICA	BEST AIRLINE BRAZIL	BEST BUSINESS CLASS LATIN AMERICA	BEST ECONOMY CLASS LATIN AMERICA	BEST AIRLINE LATIN AMERICA

UNIVERSIDADE AZUL

Estratégia de Treinamento

Universidade Azul, inaugurada em Outubro de 2013

01

Centro de treinamento de ponta perto do aeroporto de Campinas

02

60.000 metros quadrados com 21 salas de aula (capacidade para 750 pessoas)

03

Quatro simuladores de voo completos equipados com funcionalidade dupla HUD

HANGAR EM VCP

Um dos maiores e mais modernos hangares da América Latina

Fornecimento de C-checks, rodas e freios

Área de aproximadamente 93.000 m2

Acomoda até 8 A320neos ou 2 A330s simultaneamente

CAPEX de ~R$150 milhões em 2019

Cultura Forte

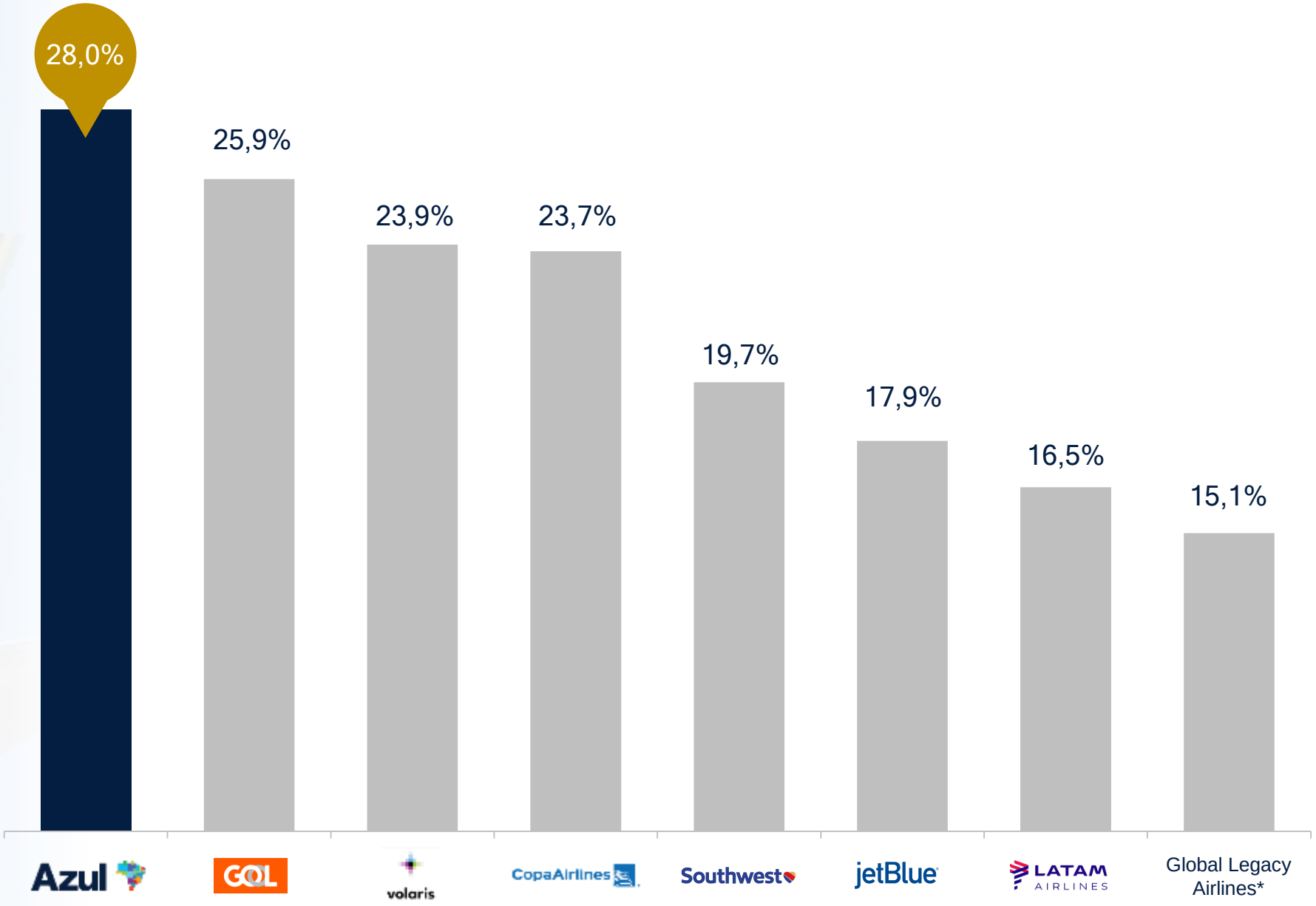
Apoiada pelos valores da Azul

SOU AZUL

Retornando Valor aos Acionistas

Alex Malfitani –
V.P. Finanças

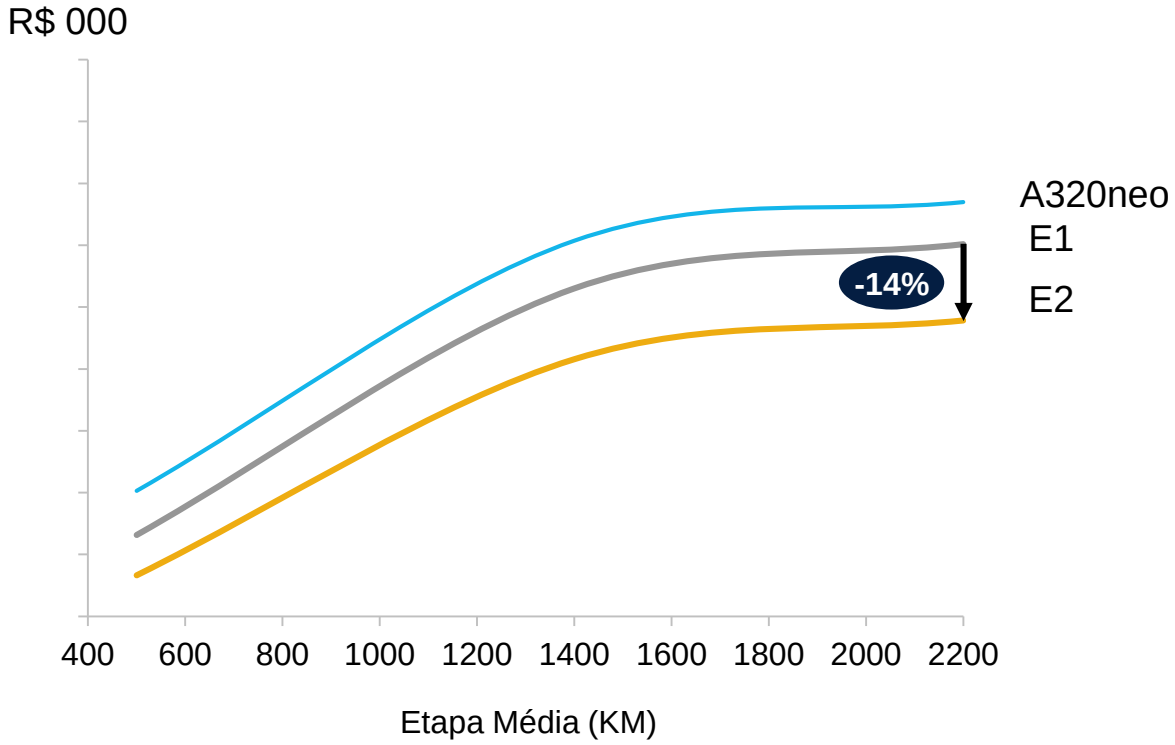
Margem EBITDA 2T19 (IFRS 16) - Azul vs. Pares



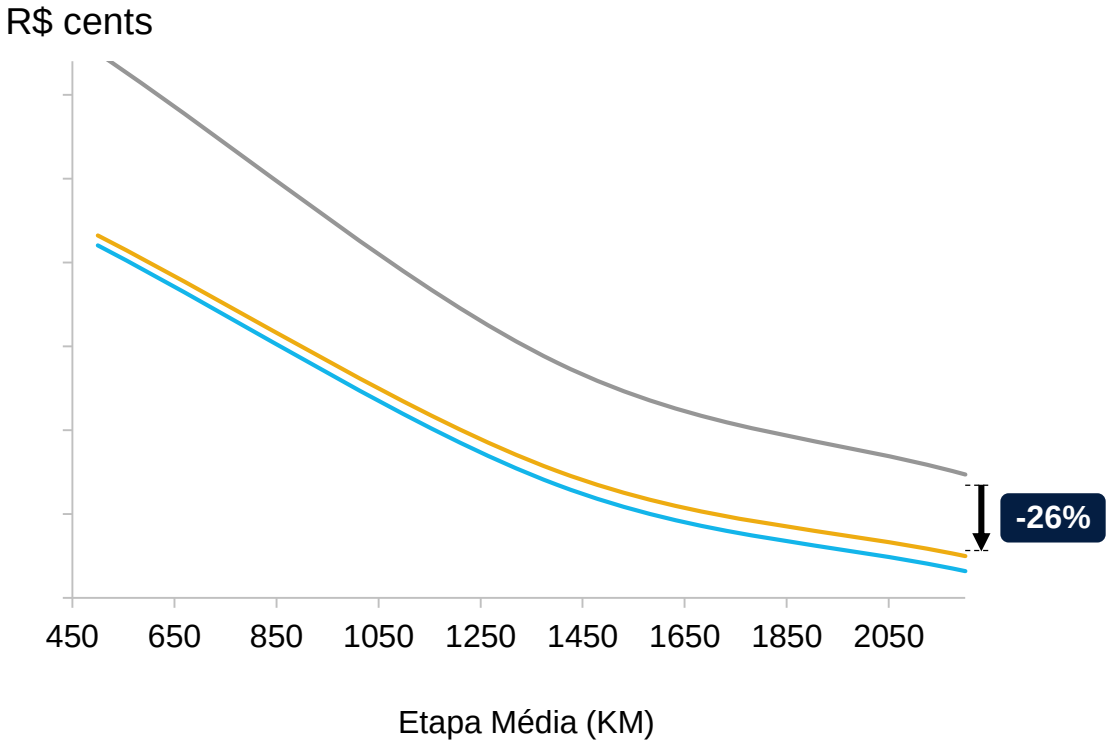
Fonte: Documentos públicos das companhias . A margem da Global Legacy Airlines foi calculada com a media da margem do EBITDAR da American Airlines, United Airlines e Delta Airlines

AERONAVES DE ÚLTIMA GERAÇÃO: CHAVE PARA EXPANSÃO DE MARGEM

Custo por Viagem



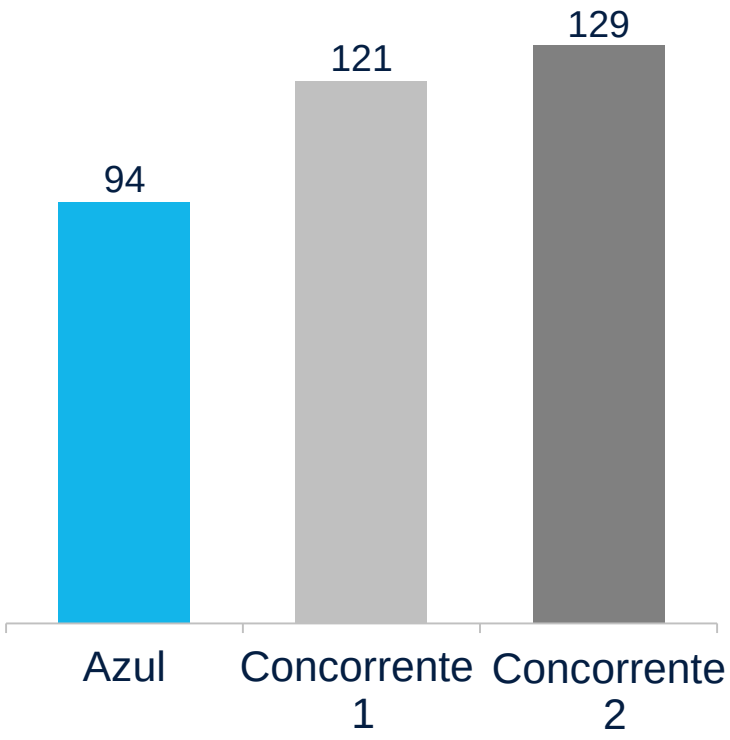
CASK



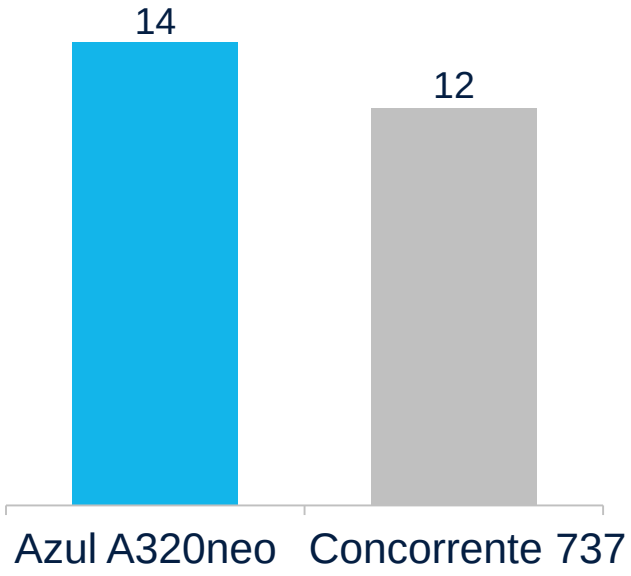
E1 E2 A320

ESTRUTURA DE CUSTO EFICIENTE

Tripulantes por aeronave



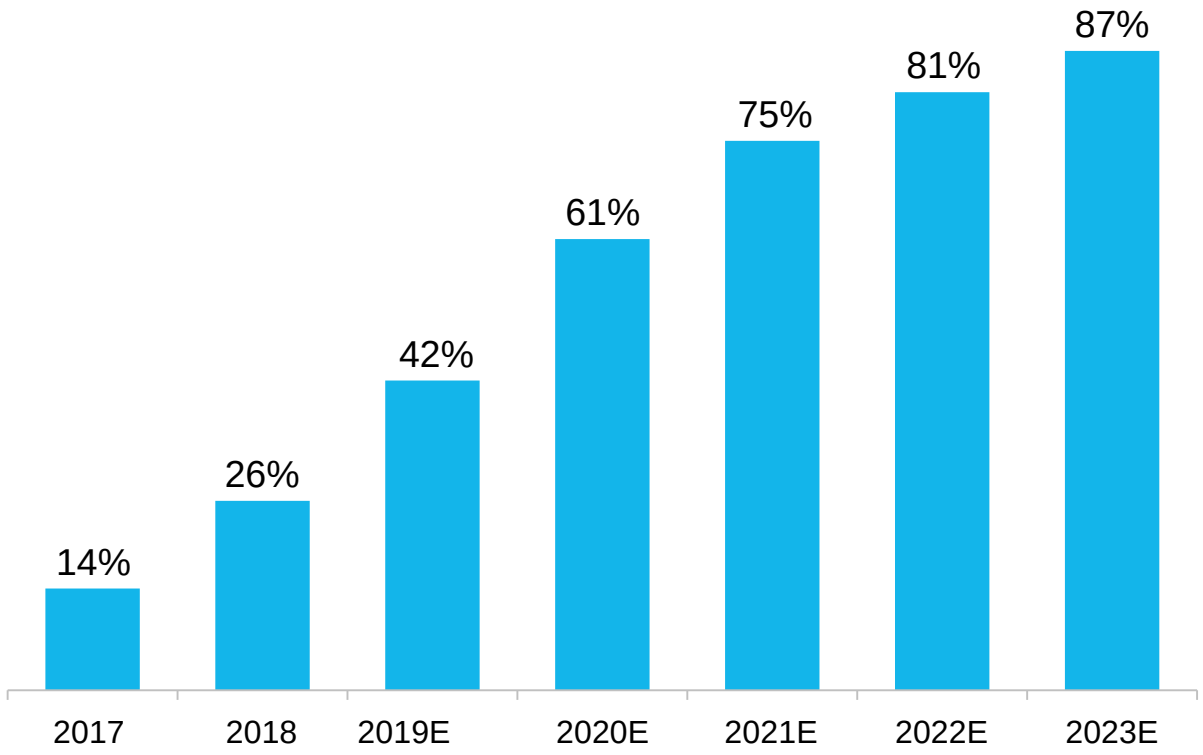
Utilização de Aeronaves
(horas bloco/dia)



Source: Azul, Gol and LATAM 2Q19 earnings release. Considers operating fleet

PROGRESSO DA TRANSFORMAÇÃO DE FROTA

% Total ASKs de aeronaves de nova geração

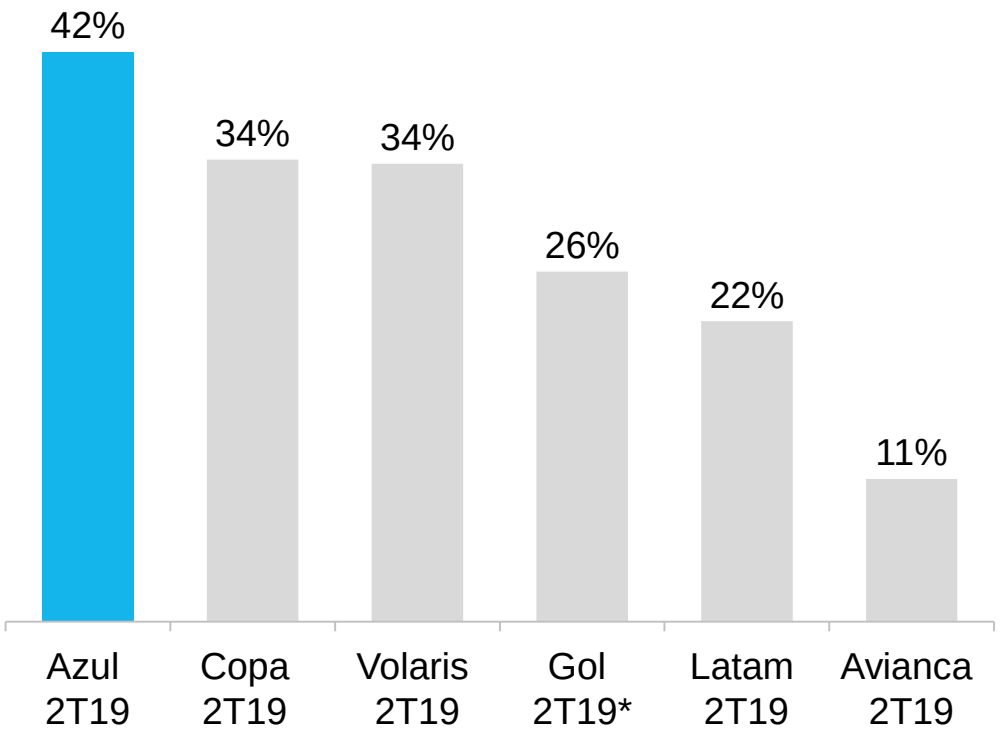


BAIXO CUSTO DE TRANSIÇÃO DE PILOTOS

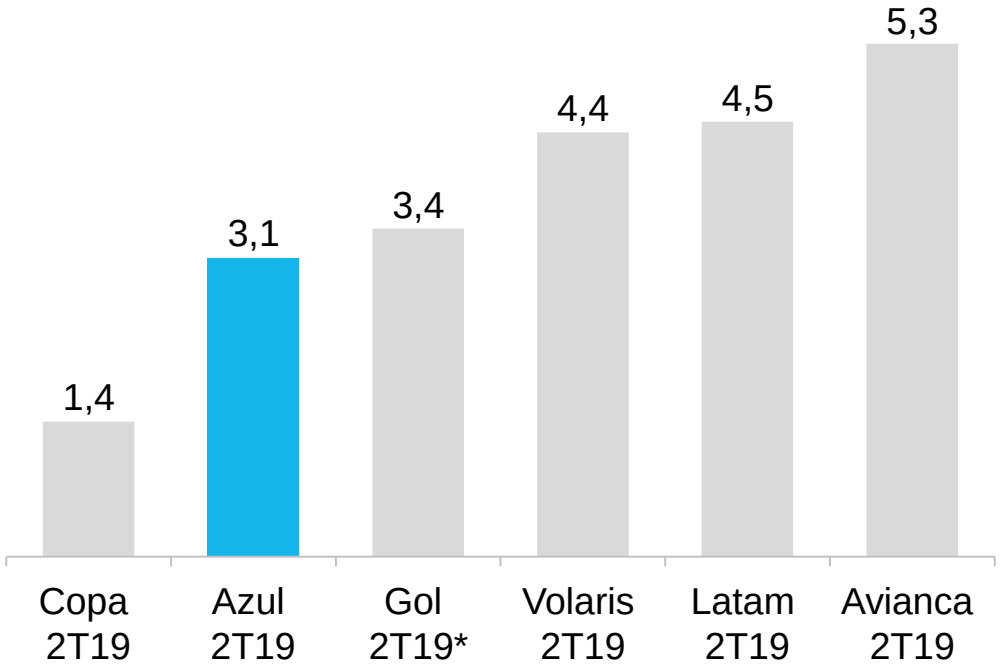
E1 para E2 em 2 dias e meio

LIQUIDEZ 2T19 - AZUL VS. PARES

Caixa + Contas a Receber
(% dos últimos 12 meses)



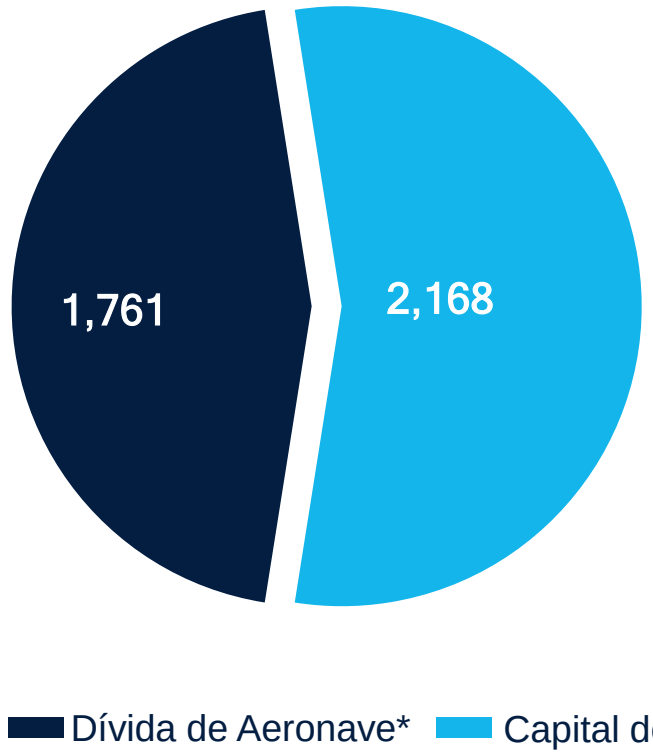
Alavancagem
(Dívida Líquida Ajustada / EBITDA)



Fonte: Documentos públicos das Companhias. Caixa inclui caixa, equivalentes de caixa, investimentos de curto e longo prazo.
*Exclui caixa de acionistas minoritários

DÍVIDA DE CAPITAL DE GIRO 100% EM MOEDA LOCAL

Perfil de Dívida



100% da dívida de capital de giro denominada em moeda local (debêntures e nota sênior)

EMISSÃO BEM SUCEDIDA DE BÔNUS NO EXTERIOR

- US$ 400 milhões de bônus sem colateral
- Swap de 99% com taxa livre de risco com limite de 4,75 BRL / USD
- B+ da S&P e B1 da Moodys

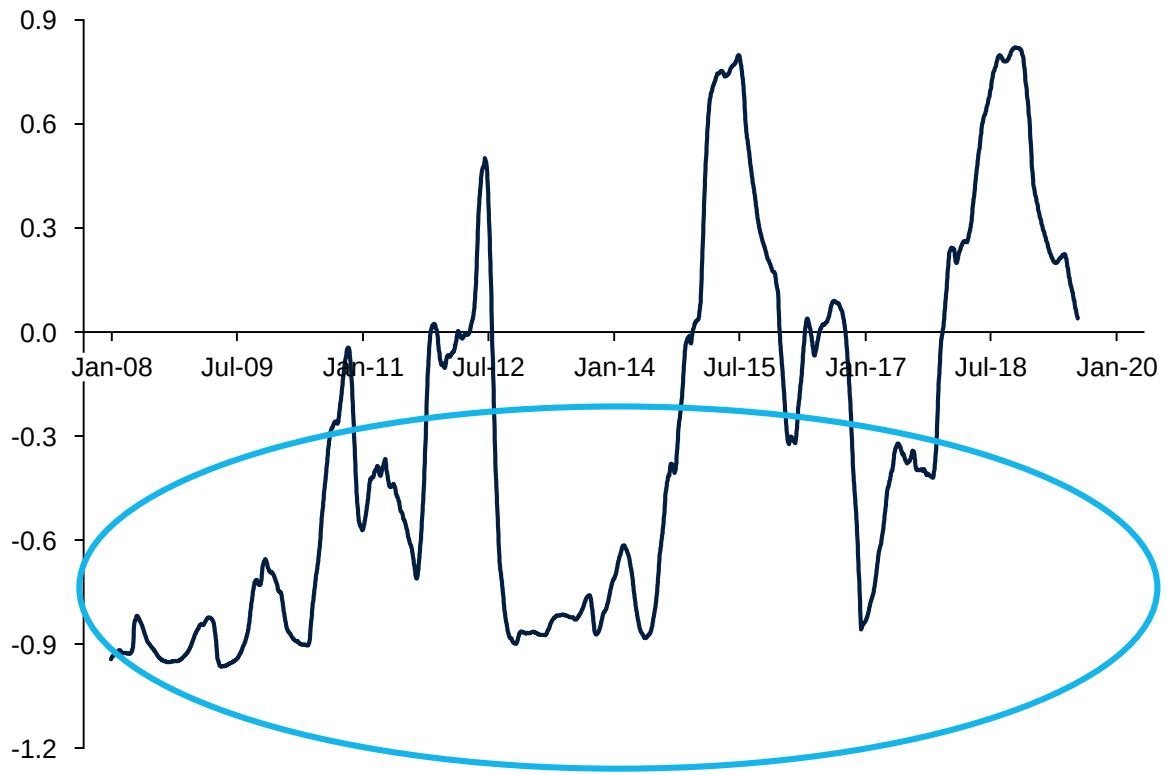
*Exclui arrendamentos operacionais

POLÍTICA DE PROTEÇÃO - CÂMBIO E COMBUSTÍVEL

Três linhas de defesa:

- Forte correlação negativa entre câmbio e petróleo
- Política de hedge de combustível e câmbio
  - Até 40% dos próximos 12 meses
  - Proteção de até 100% da exposição de despesa financeira em moeda estrangeira dos próximos doze meses
- Alta capacidade de recuperar receita
  - Monopólio em mercados
  - Estratégia de gestão de receita dinâmica

Correlação entre Petróleo e Câmbio (WTI e R$/US$)



ATIVOS DIFERENCIADOS

Além das margens superiores e balanço robusto, a Azul tem ativos diferenciados

INVESTIMENTO TAP

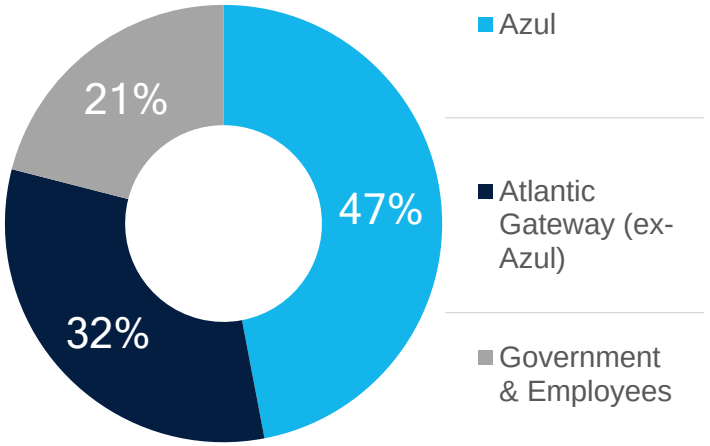
video

Azul tem um investimento estratégico de € 90M em bonds da TAP conversíveis em 41,25% de seu interesse econômico

- Vencimento em 2025 com juros de 7,5% p.a.
- Garantido pelo programa de fidelidade, Victoria

Adquiriu participação de 6,1% na TAP por US$ 25M

Interesse Econômico da TAP Após a Conversão do Bond



CONQUISTAS DESDE A PRIVATIZAÇÃO

- Malhas portuguesas e africanas redesenhadas
- A321neo, A320neo e A330neo incorporados à frota
- Experiência a bordo modernizada com novas cabines e Wi-Fi
- Lançamento Lisboa-Porto
- TAP Express
- Novos destinos europeus: Budapeste, Colônia, Londres
- Novos destinos na América do Norte: Boston, JFK, Toronto, Chicago
- Programa de Stopover de Portugal
- Experiência promocional de voo retro
- Premiada como melhor empresa para se trabalhar

EXPANSÃO DA MALHA EM 2019 COM ROTAS 13 NOVAS

América do Norte

- São Francisco
- Chicago
- Washington

A TAP serve atualmente 6 destinos nos EUA.

New York | Times Square

Europe

- Dublin
- Basel
- Tenerife
- Naples
- Brussels (OPO)
- Lyon (OPO)
- Munich (OPO)

Middle East

- Tel Aviv

Africa

- Guinea-Conakry
- Banjul

— **Frequências** existentes

— **Novas** Frequências

RELATÓRIO DE ESG

2018

Identificação de temas materiais de ESG

2019

Divulgação de Métricas da companhia aérea SASB *

Avaliação de Indicadores ESG

Aprovação do Conselho

2020

Divulgação do Relatório de Sustentabilidade de 2019 (GRI + SASB)

*Conselho de Normas de Contabilidade de Sustentabilidade

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

DESTAQUES DOS INVESTIMENTOS DA AZUL

1. Malha única
2. Crescimento da rentabilidade
3. Serviço apoiado pela cultura forte
4. Balanço incomparável
5. Ativos ocultos

INVESTOR RELATIONS

+55 11 4831 2880

invest@voeazul.com.br