

Vueling mejoró su resultado bruto en 23,3 millones de euros en el primer trimestre, por cuarto trimestre consecutivo

Hechos destacables del periodo

Vueling mejoró su resultado bruto en 23,3 millones de euros, con un resultado antes de impuestos de -9,0 millones y un margen bruto de un -12,2% comparado con un resultado de -32,4 millones y un margen de -36,0% en el mismo trimestre de 2008.

El ingreso por pasajero creció un 10,8% hasta los 68,55 euros, lo cual hizo crecer el ingreso por vuelo un 13,8% hasta los 8.192 euros.

El nivel de ocupación aumentó, por primera vez en los últimos cinco trimestres 1,33 puntos hasta el 66,6%, a pesar de no celebrarse la Semana Santa durante el trimestre y sí en el ejercicio anterior.

El ingreso accesorio por pasajero creció un 22,6% hasta los 10,19 euros, aupado por el buen comportamiento de varios productos: la asignación de asiento y el asiento XL, las reservas de hoteles y la tasa de equipaje. Los ingresos accesorios ya representan 14,9% de los ingresos totales de Vueling.

Las ventas por agencia representaron el 23,8% de los ingresos de Vueling, hasta un total de 17,7 millones de euros, 8,3 millones por encima del primer trimestre de 2008, gracias a la introducción del GDS. Vueling empezó a vender a través de Amadeus en junio y de Galileo en septiembre.

La base de costes general se redujo un 2,8% hasta los 5,58 céntimos de euro por AKO, gracias a una caída del 36,9% en los costes de fuel, que bajaron de 1,60 céntimos por AKO en el primer trimestre de 2008 a 1,01 céntimos este año. La reducción de coste del combustible ha supuesto para la compañía ahorros de 9 millones de euros durante el trimestre.

Vueling ha sido una compañía rentable desde la introducción del plan de reestructuración, en julio de 2008, con un resultado operativo positivo de 3,3 millones de euros durante el periodo de va de julio a marzo.

Tabla sumaria de resultados*	primer trimestre		
	2009	2008	% var.
Ingresos totales (miles de euros)	74.105	87.663	(15,5%)
Gastos totales (miles de euros)	83.735	119.816	(30,1%)
EBIT (miles de Euros)	(9.630)	(32.153)	+89,9%
Resultado financiero y subarriendos (miles de euros)	1.460	159	+918,2%
Resultado Operativo (miles de €)	(8.170)	(31.994)	+74,5%
Margen Operativo (%)	(11,0%)	(36,5%)	+25,5 pp
Costes de reestructuración	841	387	+117,3%
EBT (miles de euros)	(9.011)	(32.381)	+72,2%
Resultado neto	(6.308)	(22.667)	+72,2%
EBITDAR	3.068	(13.263)	

*Normas contables de aplicación en España. No auditado

Perspectivas para el 2009

Vueling prevé una muy significativa mejora en el segundo trimestre, tanto en la línea de ingresos como en la de costes. Se espera, por lo tanto, que comparado con el segundo trimestre del año anterior:

- **El nivel de ingreso por vuelo se incremente de nuevo** como resultado de la **cancelación de rutas no-rentables** así como de la influencia, en reservas e ingresos, del **efecto de la Semana Santa durante el mes de abril**.
- **La base total de costes será reducida** como consecuencia de (a) una **mayor utilización de los aviones**, lo que conllevará menores costes unitarios, (b) **nuevos descensos de los costes del combustible** durante el segundo trimestre, y (c) **descensos adicionales en los costes fijos** como consecuencia de mejoras estructurales.

En línea con el primer trimestre de 2009, la compañía espera que la combinación de mayores ingresos y menores costes mejore significativamente el margen del segundo trimestre, en comparación con el mismo periodo del año anterior, conduciendo a un resultado positivo para el conjunto de 2009.

Evolución del negocio

Tráfico e ingresos

La optimización del nivel de ingreso por vuelo continúa siendo el principal objetivo de Vueling. Si bien en anteriores trimestres ello conllevó pequeños descensos en los niveles de ocupación, en el primer trimestre de 2009, y por primera vez en los últimos cinco, el nivel de ocupación registró un incremento—de 1.3 puntos porcentuales hasta el 66,6%.

Al mismo tiempo que Vueling transportaba más pasajero por vuelo, éstos pagaban precios más altos: el ingreso por pasajero en el primer trimestre se incrementó un 10,7% hasta los 68,55 euros.

Como resultado de una mayor ocupación y de una mayor recaudación por pasajero, el nivel de ingreso por vuelos (que es el producto de ambos conceptos) creció un 13,8% hasta los 8.192 euros.

(euros por pasajero)	primer trimestre		
	2009	2008	% var.
Ingreso medio por tarifa pura	46,50	42,33	+9,9%
Ingreso medio por cargos y comisiones	11,86	11,26	+5,3%
Ingreso medio accesorio puro	10,19	8,31	+22,6%
Ingreso medio total por pasajero	68,55	61,91	+10,7%
Tasa de ocupación (PKT/AKO, %)	66,6%	65,3%	+1,3 pp.
Ingreso por vuelo (euros)	8.192	7.198	+13,8%

Una vez más, la parte correspondiente a los ingresos accesorios en el total de ingresos de Vueling creció en importancia hasta el punto que representaron 15 de cada 100 euros recaudados por la compañía—un incremento de 1,5 puntos en relación con el mismo periodo del año anterior. Merece la pena mencionar que dicho crecimiento se produjo a partir de unos niveles de recaudación de ingresos accesorios ya de por sí muy altos.

Los productos de mayor crecimiento fueron: la asignación de asiento y el asiento XL y hoteles, así como tasas de equipaje y de tarjeta de crédito. La directiva de la Unión Europea en cuanto a la cláusula «opt-in» en el contrato de seguros de viaje se convirtió en el punto negativo, al afectar negativamente la venta de pólizas de seguros, cuya recaudación se redujo en un 58,7% en el trimestre

Ingresos totales

(miles de euros)	primer trimestre			
	2009	%	2008	%
Por tarifa pura	50.262	67,8	59.942	68,4
Por cargos y comisiones	12.825	17,3	15.950	18,2
Accesorios puros	11.018	14,9	11.771	13,4
Ingresos brutos	74.105	100	87.663	100

En cuanto al ingreso unitario (ingreso por asiento-kilómetro ofertado, o IAKO), éste se incrementó un 17,6% hasta los 4,94 céntimos de euros por AKO, mientras que la distancia media volada, por otra parte, se redujo un 3,3% hasta los 921 km.

	primer trimestre		
	2009	2008	% var.
Ingreso por AKO (céntimos de euro)	4,94	4,20	+17,6%
Distancia media (km por vuelo)	921	952	(3,3%)

Durante la segunda mitad de 2008, dos sistemas de distribución global (GDS) diferentes habían sido implementados: Amadeus en junio y Galileo en septiembre. De modo conjunto, han llevado la recaudación a través de agencias de viajes a representar el 23,8% de los ingresos totales de Vueling.

La entrada de Vueling en el canal GDS fue de hecho el objeto de un estudio de caso por parte de Amadeus que resaltó, por una parte, las ventajas aportadas por la combinación de tarifas bajas y distribución tradicional, y por la otra, el incremento neto en ventas.

Durante el primer trimestre de 2008, el canal agencias había proporcionado €9,4 millones de euros en ingresos, mientras que en el primer trimestre de este año (después de la introducción del GDS) supuso 17,7 millones de euros—un crecimiento del 88,5%.

El canal agencias es fundamental en la búsqueda un pasajero de mayor valor añadido, como en el caso de los pasajeros de negocios que utilizan los implantes de las agencias emplazados en las instalaciones corporativas para llevar a cabo todas las gestiones relativas a sus viajes.

Costes

En conjunto, los costes se redujeron un 2,8% hasta los 5,58 céntimos de euros por ASK. Los costes de fuel—como resultado de la bajada en los precios del petróleo—fueron el elemento principal en esta reducción, hasta el punto de rebajarse desde 1,60 céntimos por AKO en el primer trimestre de 2008 hasta 1,01 céntimos este año, una rebaja de un 36,9% de año en año.

(céntimos de euro)	primer trimestre		
	2009	2008	% var.
CAKO excl. Fuel	1.01	1.60	(36.9%)
Coste de fuel por AKO	4.57	4.14	+10.4%
CAKO total (incl. fuel)	5.58	5.74	(2.8%)

La base de costes ex-fuel de la compañía se incrementó un 10,4% como resultado de mayores costes en el área comercial (debido a gastos relacionados con la operación con GDS y el BSP) y en el área de mantenimiento (debido a un incremento en provisiones). Los costes comerciales y de mantenimiento se vieron asimismo negativamente afectados por el impacto del dólar (de una media de 1,49 euros/dólar en el primer trimestre de 2008 hasta 1,31 euros/dólar en 2009)

La red de rutas de Vueling, muy inclinada hacia el pasajero de negocios, implicó un mayor número de vuelos en aeropuertos con un perfil más corporativo, lo que conllevó mayores costes en handling así como en las tasas de aeroportuarias y de navegación. Sin embargo, los incrementos de costes se vieron compensados con creces por ingresos mayores, al ser la compañía capaz de atraer pasajeros con un mayor valor añadido—en general los costes unitarios rebajaron un 2,8% mientras que los ingresos unitarios se incrementaron un 17,6%.

Hubo otros conceptos en la base de costes de la compañía que se comportaron particularmente bien:

- **Arrendamiento y seguro de flota**, con unos ahorros de 6,1 millones de euros, al reducirse la flota de 23 a 16 aviones e incrementarse la utilización de los aviones un 2,9% hasta las 10,8 horas-bloque por avión y día.
- **Costes de tripulación**, que se rebajaron en 2,3 millones, con un descenso de un 1,0% en la productividad de los TCPs, ampliamente compensada con un 5,7% de incremento en la productividad de los pilotos.
- **Gastos generales**, que se redujeron en 1,1 millones.

Para el segundo trimestre, Vueling necesita mejorar sus línea de costes, un objetivo que se logrará, entre otras cosas, con rebajas adicionales en el precio del fuel, y mayores reducciones de costes estructurales.

Gastos durante el periodo

(miles de euros)	primer trimestre		
	2009	2008	% var.
Variables	52.257	78.636	(33,5%)
Semi-fijos	24.210	32.496	(25,5%)
Fijos	7.268	8.684	(16,3%)
Gastos totales	83.735	119.816	(30,1%)

Operaciones

Vueling operaba 40 rutas el 31 de marzo de 2009, 15 rutas menos que en el mismo punto del año anterior, con una flota formada de 16 Airbus A-320, 7 menos que en el mismo periodo del año anterior.

La productividad de las naves, medida ésta en horas-bloque por avión y día, se incrementó un 2,9%, pasando de 10,5 a 10,8 horas-bloque.

	primer trimestre		
	2009	2008	% var.
Horas-bloque	15.655	21.849	(28,3%)
Núm. de aviones operados	16	23	(30,4%)
Horas-bloque por avión y día	10,8	10,5	2,9%

No se produjo ninguna devolución de avión durante el primer trimestre. Vueling operará, en el segundo trimestre, un avión más, lo cual llevará el tamaño de flota a las 17 naves.

Vueling continuó operando, durante el periodo, desde sus bases en Barcelona, Madrid y Sevilla.

Financieros y coberturas

Compras de fuel (barril de Brent)

	segundo trimestre	
	% consumo	precio medio (USD/Tn)
A 23 de abril de 2009	50%	530,38

Dollar

	segundo trimestre	
	importe	tipo medio
A 23 de abril de 2009	€19,54m	1,3822 USD/EUR

Cuenta trimestral de pérdidas y ganancias

(miles de euros)	primer trimestre		
	2009	2008	% var.
Ingreso por tarifa	50.262	59.942	(16,1%)
Cargos y comisiones	12.825	15.950	(19,6%)
Ingresos accesorios puros	11.018	11.771	(6,4%)
Total ingresos	74.105	87.663	(15,5%)
Fuel	15.175	33.409	(54,6%)
Handling	8.857	10.263	(13,7%)
Tasas aeroportuarias	8.444	11.010	(23,3%)
Tasas de navegación	6.891	9.543	(27,8%)
Tripulación	1.514	2.090	(27,6%)
Mantenimiento	4.496	5.563	(19,2%)
Comercial y marketing	6.231	5.759	8,2%
Otros gastos	649	999	(35,0%)
Total costes variables	52.257	78.636	(33,5%)
Margen de contribución	21.848	9.027	142,0%
Tripulación	5.201	6.902	(24,6%)
Mantenimiento	4.071	3.924	3,7%
Arrendamiento y seguros de flota	12.487	19.116	(34,7%)
Otros costes de producción	2.451	2.554	(4,0%)
Total costes semifijos	24.210	32.496	(25,5%)
Margen operativo	(2.362)	(23.469)	+89,9%
Publicidad	1.508	1.791	(15,8%)
Amortización	756	585	29,2%
Gastos generales	5.004	6.308	(20,7%)
Total costes fijos	7.268	8.684	(16,3%)
EBIT	(9.630)	(32.153)	+70,0%
Resultado financiero	1.052	144	630,6%
Resultado de los subarriendos	408	15	2.620,0%
Gastos Reestructuración	841	387	117,3%
EBT	(9.011)	(32.381)	+72,2%
Impuestos	2.703	9.714	(72,2%)
Resultado neto	(6.308)	(22.667)	+72,2%
EBITDAR	3.068	(13.263)	

Las cifras presentadas han sido preparadas bajo los principios contables establecidos por el Nuevo Plan General de Contabilidad vigente en España. Las cifras no están auditadas.

AKOs calculados de acuerdo a la great-circle distance

* EBITDAR: resultado antes de impuestos, costes de reestructuración, intereses, depreciación, amortización y alquileres

** EBIT: BAI, resultado antes de impuestos, costes de reestructuración e intereses

*** EBT: resultado antes de impuestos

Principales magnitudes operativas y financieras trimestrales

	primer trimestre		
	2009	2008	% var.
INGRESOS			
Ingresos totales (miles de euros)	74.105	87.663	(15,5%)
Ingreso total por pasajero (euros)	68,55	61,91	+10,7%
Ingreso por vuelo (euros)	8.192	7.198	+13,8%
Tarifa media por pasajero (euros)	46,50	42,33	+9,9%
Ingreso medio accesorio puro por pasajero (euros)	10,19	8,31	+22,6%
Ingreso por AKO (céntimos de euro)	4,94	4,20	+17,6%
COSTES			
Gastos totales (miles de euros)	83.735	119.816	(30,1%)
Coste por AKO, incl. fuel (céntimos de euro)	5,58	5,74	(2,8%)
Coste de fuel por AKO (céntimos de euro)	1,01	1,60	(36,9%)
Coste por AKO, ex. fuel (céntimos de euro)	4,57	4,14	+10,4%
EBITDAR* (miles de euros)	3.068	(13.263)	
Margen de EBITDAR (%)	4,14%	(15,1%)	(19,3 pp)
BAlI/EBIT** (miles de euros)	(9.630)	(32.153)	+70,0%
Margen de BAlI/EBIT (%)	(13%)	(36,7%)	+23,7 pp
EBT*** (miles de euros)	(9.011)	(32.381)	+72,2%
Margen de EBT (%)	(12,1%)	(36,9%)	+24,8 pp
OPERATIVA			
AKOs (millones)	1.500	2.087	(28,1%)
PKTs (millones)	999	1.364	(26,8%)
Total flights clown	9.046	12.179	(25,7%)
Número medio de aviones operados	16	23	(30,4%)
Número medio de horas bloque por día y avión	10,8	10,5	+2,9%
Número medio de vuelos por día y avión	6,3	5,9	+6,8%
Número total de asientos volados (miles)	1.628	2.192	(25,7%)
Distancia media volada (km)	921	952	(3,3%)
Número total de pasajeros (miles)	1.081	1.416	(23,7%)
Factor de ocupación (PKT/RPK, %)	66,6%	65,3%	+1,3 pp

Las cifras presentadas han sido preparadas bajo los principios contables establecidos por el Nuevo Plan General de Contabilidad vigente en España. Las cifras no están auditadas.

AKOs calculados de acuerdo a la great-circle distance

* EBITDAR: resultado antes de impuestos, costes de restructuración, intereses, depreciación, amortización y alquileres

** EBIT: BAlI, resultado antes de impuestos, costes de restructuración e intereses

*** EBT: resultado antes de impuestos

Vueling improved its Q1 gross result by €23.3m, for the fourth consecutive quarter

Highlights

Vueling improved its gross results by €23.3m, with an earning before tax result of (€9.0m) and a gross margin of (12.2%), compared to a result of (€32.4m) and a margin of (36.0%) the same quarter of 2008.

Revenue per passenger grew by 10.8% to €68.55, which took revenue per flight to grow by 13.8% to €8,192.

Seat-load factor went 1.33 percentage points up to 66.6%, for the first time over the last five quarters, in spite of Easter not being held this quarter, which did happen on 2008.

Ancillary revenue per passenger grew 22.6% to €10.19, driven by the good behaviour on several products: XL seat and seat assignment, hotel bookings, and baggage fee. Ancillary revenue already makes up 14.9% of Vueling's total revenue.

Travel agent sales represented 23.8% of Vueling's revenue, to a total of €17.6m, €8.3m up from Q1 08, thanks to the GDS rollout. Vueling started selling over Amadeus on June and in Galileo on September.

Overall cost base was reduced by 2.8% to 5.58 Euro cents per ASK, thanks to a 36.9% drop in fuel costs, from 1.60 Euro cents per ASK in Q1 08 to 1.01 cents in Q1 09. Fuel-cost reduction has saved the company €9m during the quarter.

Vueling has turned into profit since the restructuring plan deployment (on July 2008) with an EBIT result of €3.3m for the July-March period.

Summary table of results*	Q1		
	2009	2008	% var.
Total revenues (€ '000)	74,105	87,663	(15.5%)
Total expenses (€ '000)	83,735	119,816	(30.1%)
EBIT (€ '000)	(9,630)	(32,153)	+89.9%
Financials and subleases (€ '000)	1,460	159	+918.2%
Operating result (€ '000)	(8,170)	(31,994)	+74.5%
Operating margin (%)	(11.0%)	(36.5%)	+25.5 pp
Restructuring costs	841	387	+117.3%
EBT (€ '000)	(9,011)	(32,381)	+72.2%
Net result	(6,308)	(22,667)	+72.2%
EBITDAR	3,068	(13,263)	

*According to new Spanish GAAP. Non-audited

Outlook for 2009

Vueling forecasts a very significant improvement in Q2, both in revenue and cost lines. It is therefore expected that, compared to Q2 one year earlier:

- **Revenue per flight will increase again** as a result of the **cancellation of non-profitable routes** as well as the influence of the **April Easter effect** on bookings and revenues.
- **The overall cost base will be reduced** as a consequence of (a) **higher aircraft utilization**, leading to lower unit costs, (b) **further fuel cost decreases over Q2**, and (c) **additional decreases on fixed costs** as a consequence of structural improvements.

As with Q1 09, the company expects for the combination of higher revenues and lower costs to significantly improve its Q2 margin with regards to the same period last year, leading for a positive result for the whole of 2009.

Business review

Revenue and traffic

Revenue per flight optimization keeps on being Vueling's main target. While in previous quarter this has brought about slight decreases in seat-load factor, in the first quarter in 2009, and for the first time over the last five quarters, seat-load factor increased—by 1.3 percentage points to 66.6%.

At the same that time Vueling was carrying more passengers per flight, these were paying more for it: Q1's revenue per passenger grew 10.7% to €68.55.

As a result of higher load factors and higher revenue per passenger levels, revenue per flight (the product of both concepts) grew 13.8% to €8,192.

(€ per passenger)	Q1		
	2009	2008	% var.
Average pure fare per passenger	46.50	42.33	+9.9%
Average fees and charges per pax.	11.86	11.26	+5.3%
Average pure ancillary revenue per pax.	10.19	8.31	+22.6%
Total income per passenger	68.55	61.91	+10.7%
Seat-load factor (RPK/ASK, %)	66.6%	65.3%	+1.3 pp.
Revenue per flight (€)	8,192	7,198	+13.8%

Once again, the ancillaries' share of Vueling's revenue grew in importance to almost €15 of every €100 taken by the company—a 1.5-point increase with regards to the same period one year earlier. It is worth mentioning that such growth originated from the already high levels of ancillaries enjoyed by Vueling. Highest-growing products were XL seat and seat assignment, hotels, as well as credit card and luggage fees. The European Union's opt-in policy on travel insurance became the downside of it, affecting negatively insurance sales, which fell by 58.7% during the quarter.

Absolute revenues

(€ '000)	Q1			
	2009	%	2008	%
Pure fare	50,262	67.8	59,942	68.4
Fees and charges	12,825	17.3	15,950	18.2
Pure ancillary	11,018	14.9	11,771	13.4
Total revenues	74,105	100	87,663	100

Regarding unit revenues (or revenue per available seat-kilometre, RASK), these increased by 17.6% to 4.94 Euro cents per ASK, while the average sector length, on the other hand, decreased by 3.3%, to 921km.

	Q1		
	2009	2008	% var.
Revenue per ASK (€ cents)	4.94	4.20	+17.6%
Average sector length (km per flight)	921	952	(3.3%)

During the second half of 2008 two different GDS services had been rolled out: Amadeus in June and Galileo in December. Together, they have taken travel agents' sales to 23.8% of Vueling's total revenue.

Vueling's entry into the GDS channel was actually the object of an Amadeus case study which highlighted, on the one hand, the benefits brought about by the combination of low fares and traditional distribution and, on the other, the net increment on sales.

During Q1 08 the travel agents' channel had yielded €9.4m in revenue, whereas in Q1 09 (after the GDS rollout) it provided €17.7m—an 88.5% growth.

The travel agent channel is instrumental in the quest for a higher-yielding passenger, as it is the case with business travellers who make use of travel-agent implants located in their corporate premises in order to sort out all their travel arrangements.

Costs

Overall, costs decreased by 2.8% to 5.58 Euro cents per ASK. Fuel costs—as a result of the drop in oil prices—were the main driver in this decrease, to the point of going from 1.60 cents per ASK in Q1 08 to 1.01 cents per ASK in Q1 09, a 36.9% year-on-year decrease.

(€ cents)	Q1		
	2009	2008	% var.
CASK excl. fuel	1.01	1.60	(36.9%)
Fuel cost per ASK	4.57	4.14	+10.4%
Total CASK (incl. fuel)	5.58	5.74	(2.8%)

Vueling ex-fuel cost base increased by 10.4% as a result of higher costs in the commercial area (due to expenditure associated with the GDS and BSP rollout), and in the maintenance area (due to an increase in provisions). Commercial and maintenance costs were also negatively affected by the US dollar impact (from an average on 1.49 €//\$ during Q1 08 to 1.31 €//\$ on Q1 09)

Vueling's route-mix design, very much geared towards the business passenger, entailed more flying into business-friendlier airports, with higher costs in handling as well as in airport and navigation taxes attached to them. However, costs increases were more than offset by higher revenues, as the company was able to attract higher-yielding passengers—in general, total unit costs fell by 2.8% as unit revenues increased by 17.6%.

There were other concepts in the company cost line that behaved particularly well:

- **Fleet lease and insurance** represented savings of €6.1m, as the fleet size was reduced from 23 to 16 aircraft and aircraft utilization increased by 2.9% to 10.8 block-hours per aircraft and day.
- **Crew costs** decreased by €2.3m, as a 1.0% decrease in cabin-crew productivity was largely offset by a 5.7% increase in pilot productivity.
- **Overheads**, going down by €1.1m.

For Q2, Vueling needs to improve on its cost lines, a target that will be achieved, amongst other things, by further decreases on fuel prices, and additional structural cost reduction.

Expenses for the period

(€ `000)	Q1		
	2009	2008	% var.
Variable	52,257	78,636	(33.5%)
Semi-fixed	24,210	32,496	(25.5%)
Fixed	7,268	8,684	(16.3%)
Total expenses	83,735	119,816	(30,1%)

Operations

Vueling operated 40 routes as of March 31st, 2009, 15 routes fewer than on the same date one year earlier, with a fleet made up of 16 Airbus A-320, 7 fewer than on the same period the previous year.

Aircraft productivity, measured in block-hours per aircraft and day, increased by 2.9% during the year, going from 10.5 to 10.8 block hours.

	Q1		
	2009	2008	% var.
Block-hours	15,655	21,849	(28.3%)
Nº of aircraft in operation	16	23	(30.4%)
Block-hours per a/c and day	10.8	10.5	2.9%

No aircraft was redelivered during Q1. Vueling will operate one more aircraft during Q2, taking the fleet size to 17.

Vueling kept on operating, during the period, out of its Barcelona, Madrid, and Seville bases.

Financial and hedging

Fuel purchase (Brent barril)

	Q2	
	% consumption	average price (USD/Tn)
As of Apr 23rd 2009	50%	530.38

Dollar

	Q2	
	import	average rate
As of Apr 23rd 2009	€19.54m	1.3822 USD/EUR

Quarterly profit and loss account

(€ `000)	Q1		
	2009	2008	% var.
Ticket revenues	50,262	59,942	(16.1%)
Fees and charges	12,825	15,950	(19.6%)
Pure ancillary revenues	11,018	11,771	(6.4%)
Total revenues	74,105	87,663	(15.5%)
Fuel	15,175	33,409	(54.6%)
Handling	8,857	10,263	(13.7%)
Airport taxes	8,444	11,010	(23.3%)
Navigation taxes	6,891	9,543	(27.8%)
Crew	1,514	2,090	(27.6%)
Maintenance	4,496	5,563	(19.2%)
Commercial and marketing	6,231	5,759	8.2%
Others expenditures	649	999	(35.0%)
Total variable expenditure	52,257	78,636	(33.5%)
Contribution margin	21,848	9,027	142.0%
Crew	5,201	6,902	(24.6%)
Maintenance	4,071	3,924	3.7%
Fleet insurance and leases	12,487	19,116	(34.7%)
Other production costs	2,451	2,554	(4.0%)
Total semi-fixed expendit.	24,210	32,496	(25.5%)
Operating margin	(2,362)	(23,469)	+89.9%
Advertisement	1,508	1,791	(15.8%)
Amortization	756	585	29.2%
General expenditure	5,004	6,308	(20.7%)
Total fixed expenditure	7,268	8,684	(16.3%)
EBIT	(9,630)	(32,153)	+70.0%
Financial result	1,052	144	630.6%
Sub-lease result	408	15	2,620.0%
Restructuring costs	841	387	117.3%
EBT	(9,011)	(32,381)	+72.2%
Taxes	2,703	9,714	(72.2%)
Net result	(6,308)	(22,667)	+72.2%
EBITDAR	3,068	(13,263)	

All data in this presentation have been elaborated according to the new Spanish GAAP. Non-audited figures. ASK have been calculated according to the great-circle distance.

Quarterly financial and operating statistics

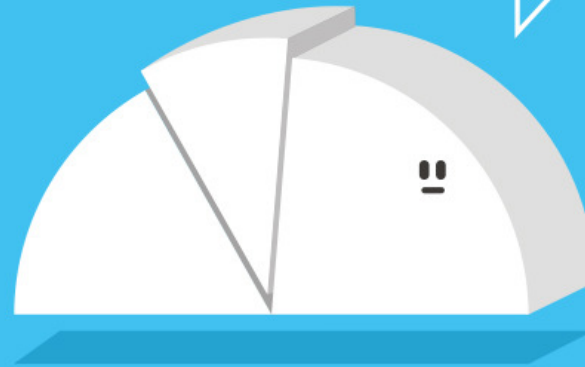
		Q1	
	2009	2008	% var.
REVENUES			
Total revenue (€ '000)	74,105	87,663	(15.5%)
Total income per passenger (€ '000)	68.55	61.91	+10.7%
Revenue per flight (€)	8,192	7,198	+13.8%
Average pure fare per passenger (€)	46.50	42.33	+9.9%
Average pure ancillary revenue per passenger (€)	10.19	8.31	+22.6%
Total revenue per ASK (€ cents)	4.94	4.20	+17.6%
EXPENDITURES			
Total expenditure (€ '000)	83,735	119,816	(30.1%)
Cost per ASK, incl. fuel (€ cents)	5.58	5.74	(2.8%)
Fuel costs per ASK (€ cents)	1.01	1.60	(36.9%)
Cost per ASK, excl. fuel (€ cents)	4.57	4.14	+10.4%
EBITDAR (€ '000)	3,068	(13,263)	
EBITDAR margin (%)	4.14%	(15,1%)	+19.3 pp
EBIT (€ '000)	(9,630)	(32,153)	+70.0%
EBIT margin (%)	(13%)	(36.7%)	+23.7 pp
EBT (€ '000)	(9,011)	(32,381)	+72.2%
EBT margin (%)	(12.1%)	(36.9%)	+24.8 pp
OPERATIONS			
ASKs (millions)	1,500	2,087	(28.1%)
RPKs (millions)	999	1,364	(26.8%)
Total flights flown	9,046	12,179	(25.7%)
Average aircraft in operation	16	23	(30.4%)
Average block hours per aircraft and day	10.8	10.5	+2.9%
Average number of flights per day	6.3	5.9	+6.8%
Seats clown ('000)	1,628	2,192	(25.7%)
Average stage length (km)	921	952	(3.3%)
Total number of passengers ('000)	1,081	1,416	(23.7%)
Load factor (RPK/ASK)	66.6%	65.3%	+1,3 pp

All data in this presentation have been elaborated according to the new Spanish GAAP. Non-audited figures. ASK have been calculated according to the great-circle distance.

flying today means



**VUELING
AIRLINES'**
2009 1st
QUARTER RESULTS.



BARCELONA, APRIL 23rd, 2009

Contents

Q1 general outlook

Revenues evolution

Cost performance

Outlook for next quarter

EBT: a €23.3m improvement
on a year earlier

15 non-profitable routes cancelled → key
factor for the result improvement

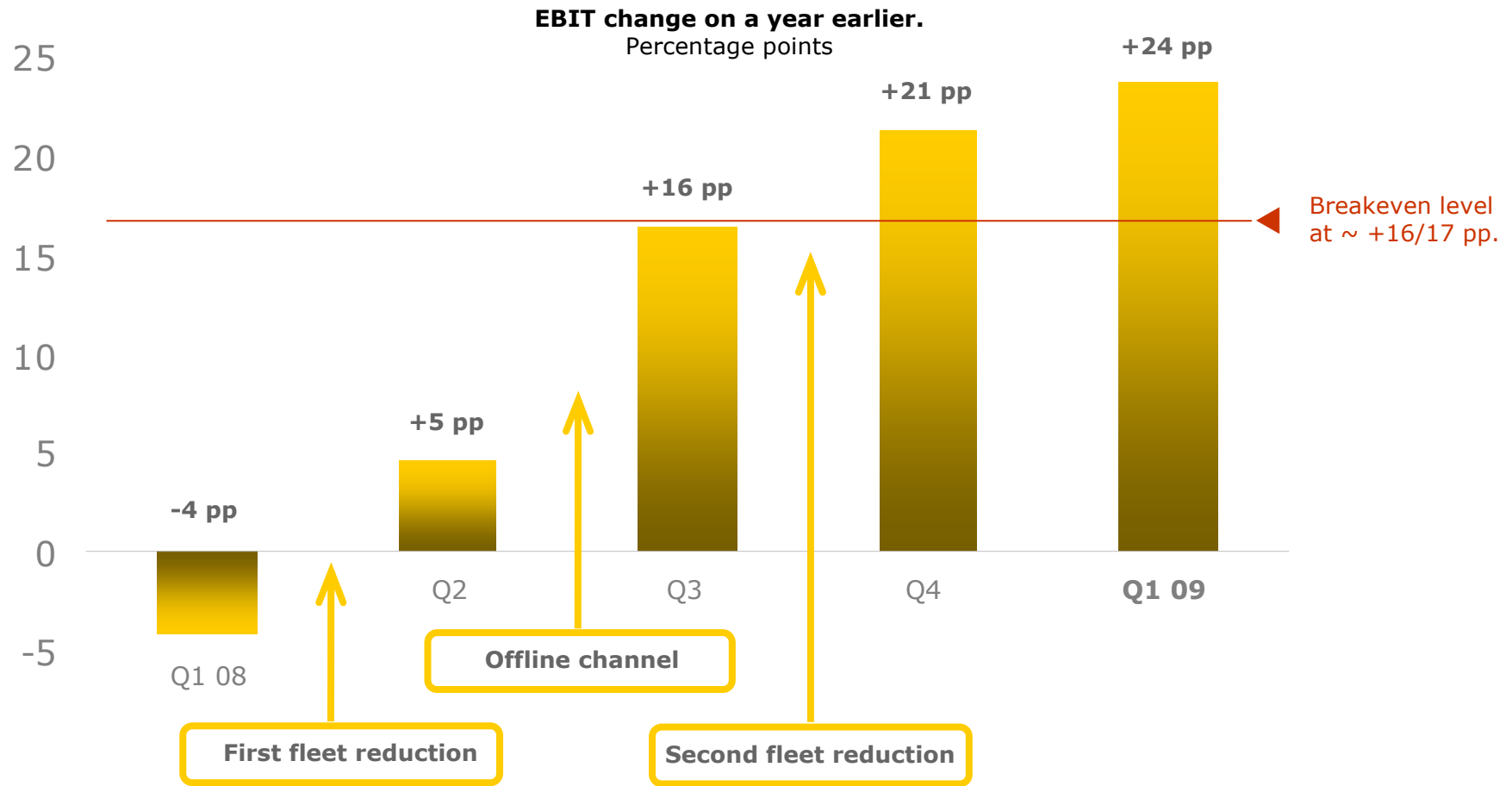
GDS has contributed €13.3m to the EBT line

Ancillaries: every passenger has spent, on
average, 22.6% more than on a year earlier

Fuel-price reduction has allowed a
€9m cost-base improvement

Vueling business model works well
in a crisis environment

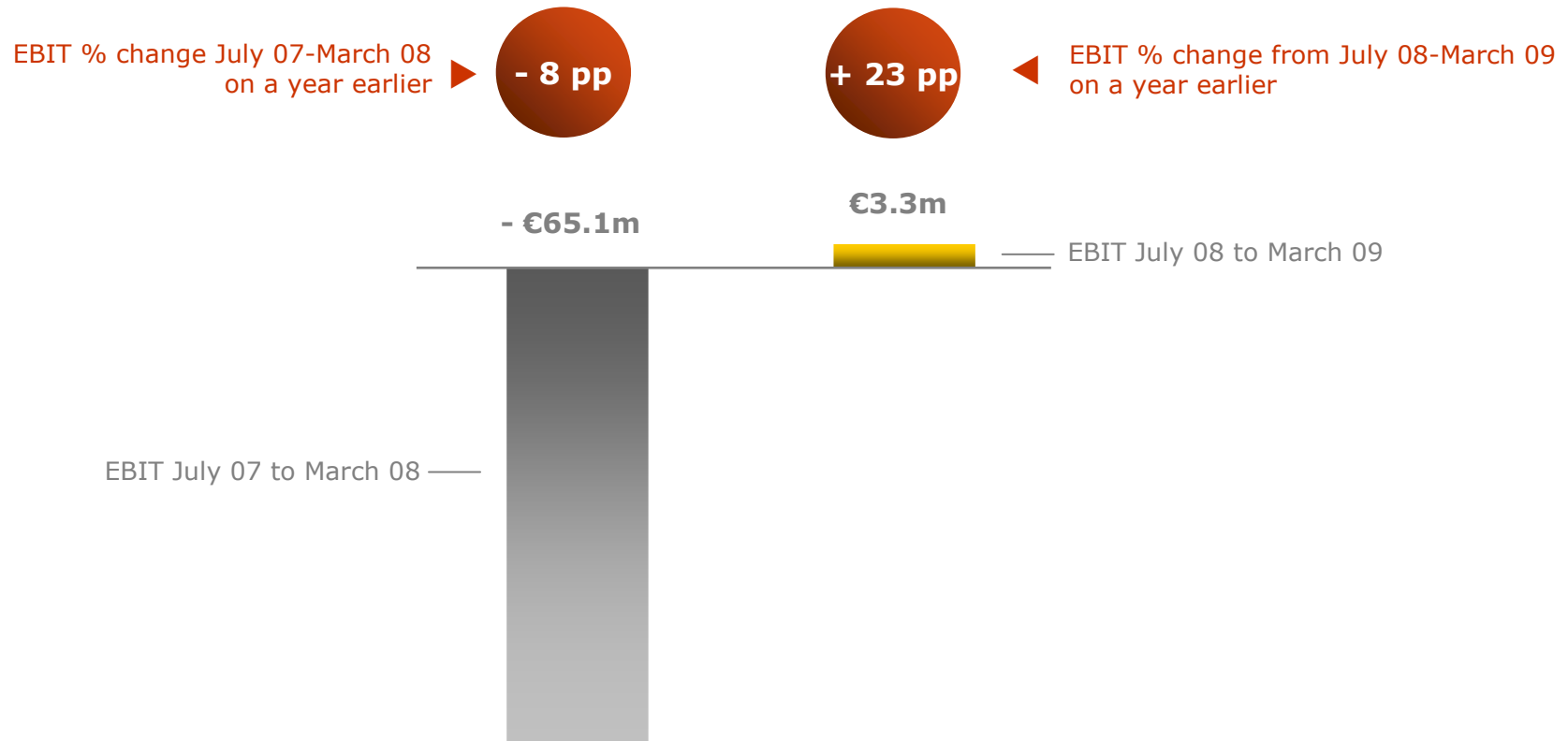
Vueling margin improvement keeps on going strong for the fourth consecutive quarter



Vueling has been on a profitable path over the last three quarters

Vueling has turned into profit since the deployment of the improvement plan on July 08

EBIT change on a year earlier.
Percentage points (above) and Euro millions (below)



Vueling is already a profit-making company

Contents

Q1 general outlook

Revenues evolution

Cost performance

Outlook for next quarter

Vueling keeps on increasing revenue per flight
the fourth quarter in a row

Revenue per flight 13.8% up to €8,192

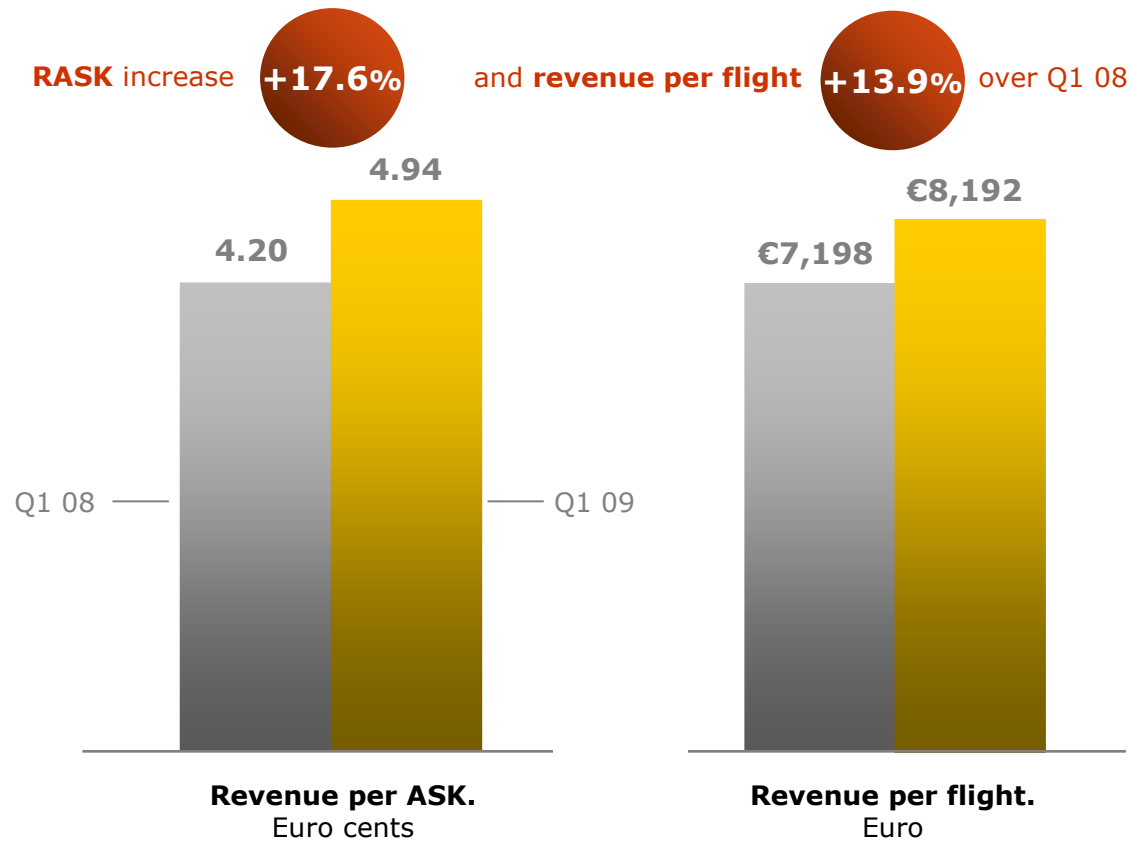
Revenue per ASK 17.6% up to 4.94 Euro cents

Travel agent channel made up
23.8% of Vueling's revenue

Ancillary revenue per passenger
22.6% up to €10.19

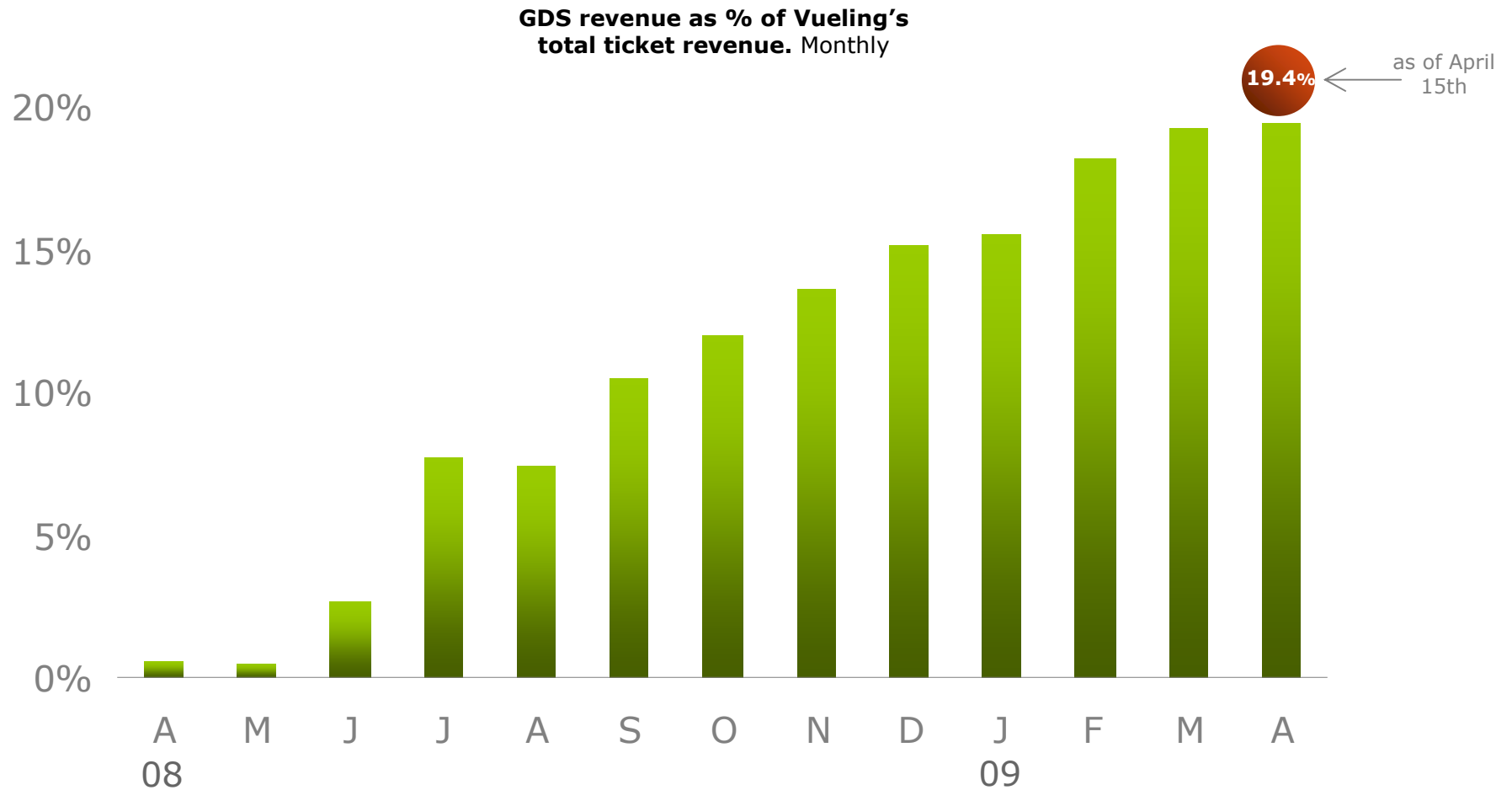
Some merger synergies have already kicked-in

Revenues upward evolution in Q1 confirms again Vueling is improving even amid an adverse economical situation



Once again, Vueling has confirmed its ability to raise revenues

GDS sales keep on growing in Vueling's revenue mix

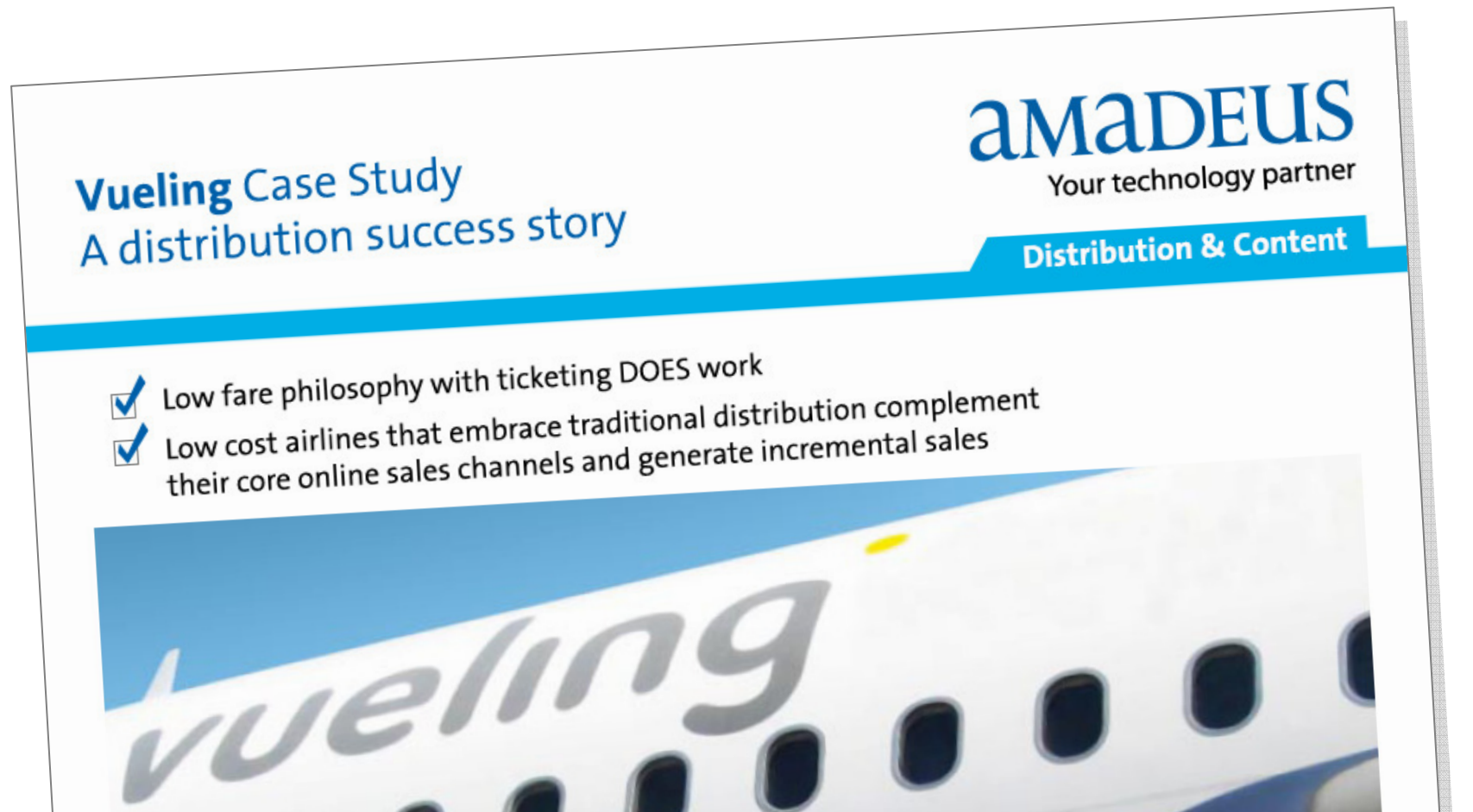


GDS is rapidly becoming one of Vueling's mainstays



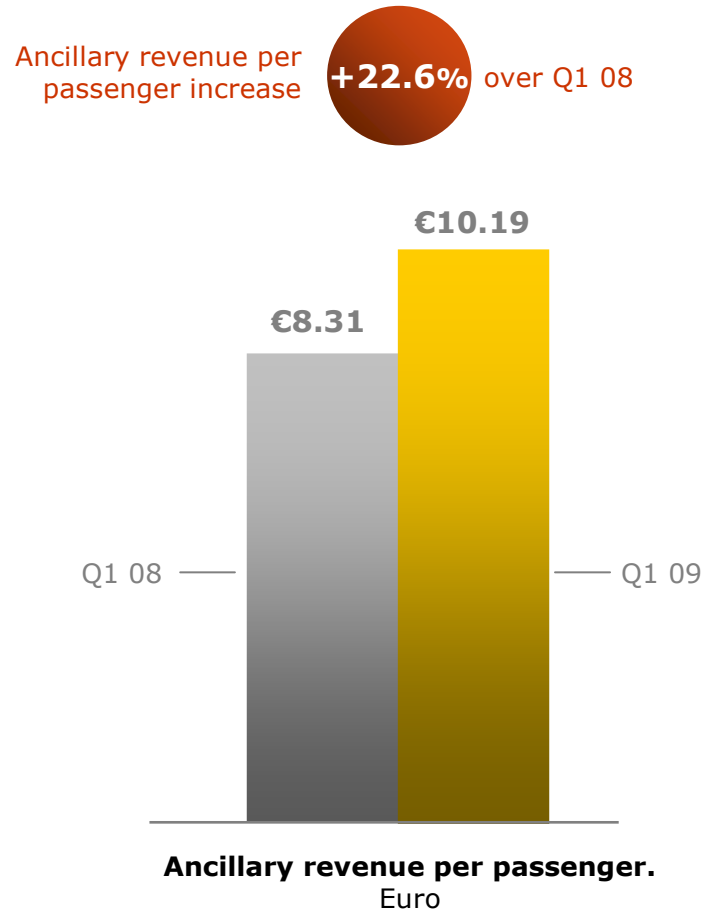
Source: Vueling

Amadeus acknowledges it: GDS and low-fares are a winning partnership



Vueling has become the first LCC featuring full GDS integration

Ancillaries have kept up with Vueling's general revenue increase



Best- and worst-performing ancillary products. Change on a year earlier on Euro per passenger

XL seat, seat assignment	+147.1%
Hotels	+136.8%
Credit card fee	+49.3%
Bag fee	+34.4%
but...	
Insurance	(58.7%)

Effect of European Union's opt-in insurance policy

Ancillaries grow in spite of the high levels already reached

Contents

Q1 general outlook

Revenues evolution

Cost performance

Outlook for next quarter

Fuel-cost decrease has offset
other cost increases

Overall cost per ASK 2.8% down
to 5.58 Euro cent

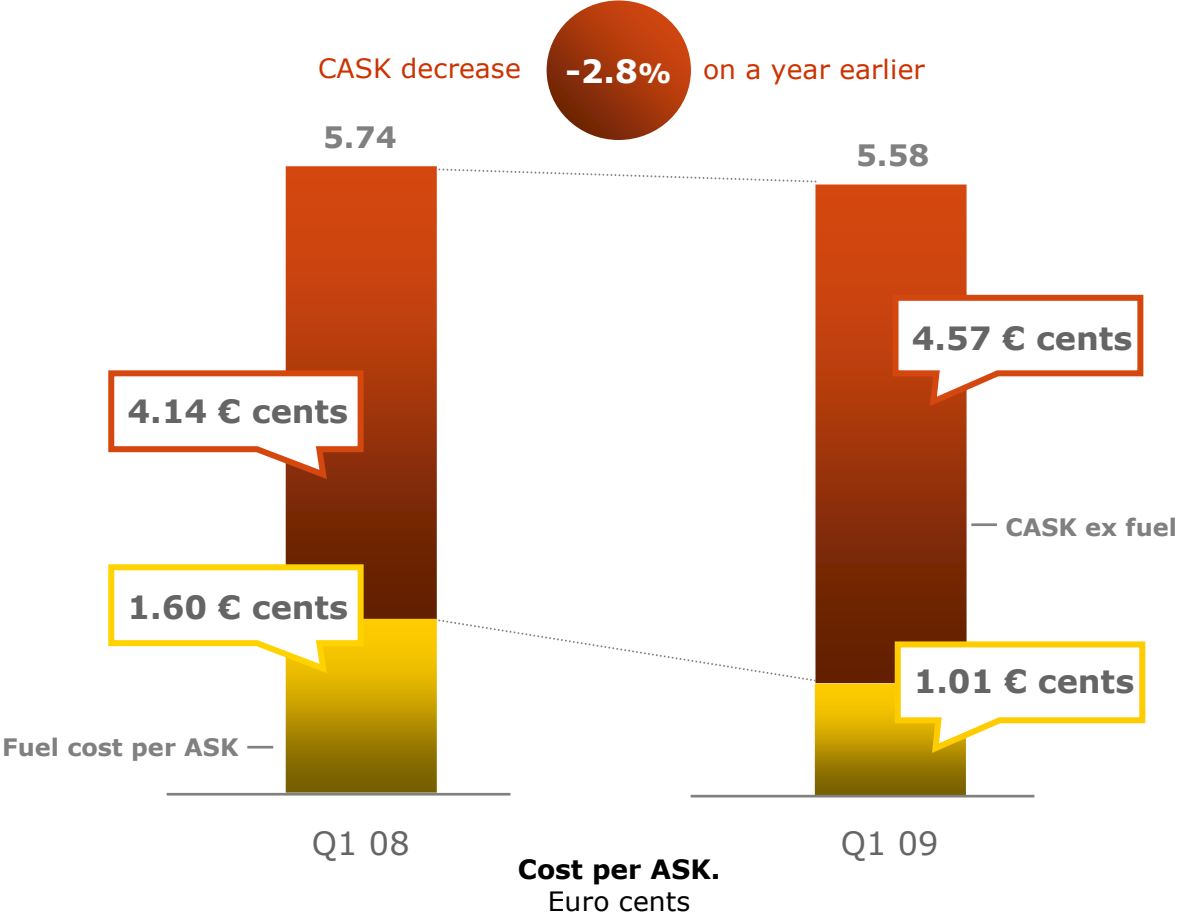
For Q2, Vueling needs to improve ex-fuel costs,
which have grown 10.4% year-on-year on Q1

Fuel cost per ASK dropped 36.9% to 1.01 Euro cents

Vueling continues its fixed-cost reduction
in the run up to the merger

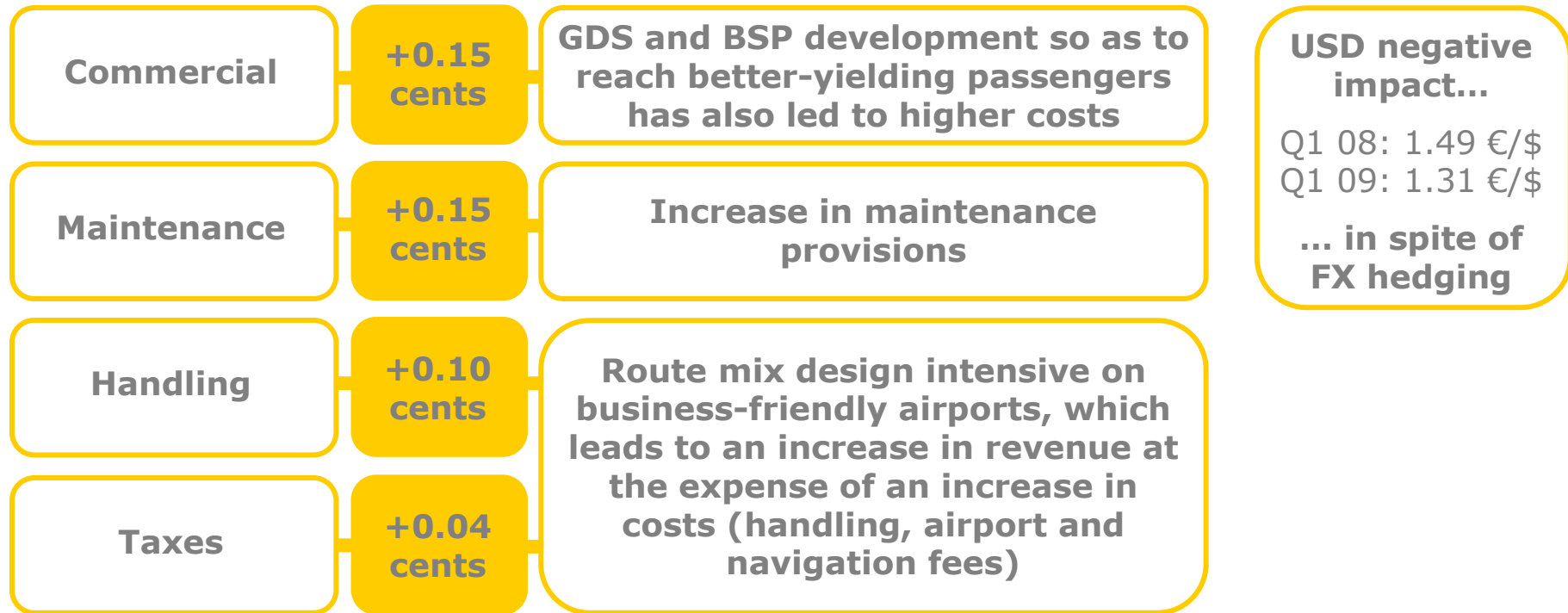
Restructuring has been completed

Cost per ASK, 2.8% down as a result of fuel-cost reduction



Achieving cost efficiencies is now a priority for Vueling

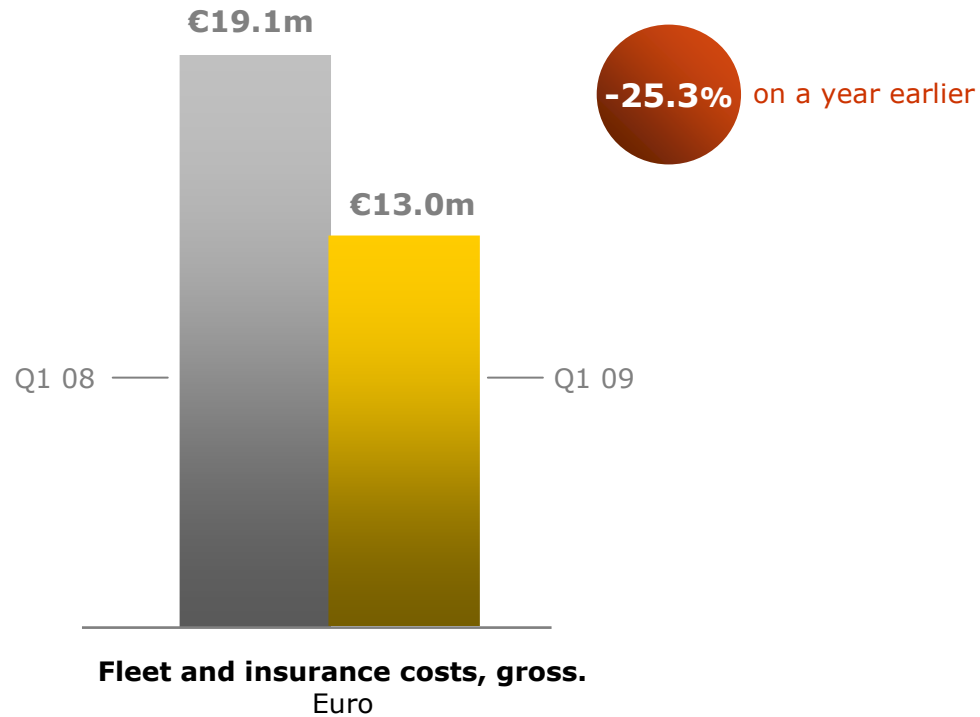
Ex-fuel cost increase is down to a bunch of factors



Euro cents per ASK

New route mix brings higher costs, but more than offset by higher revenues

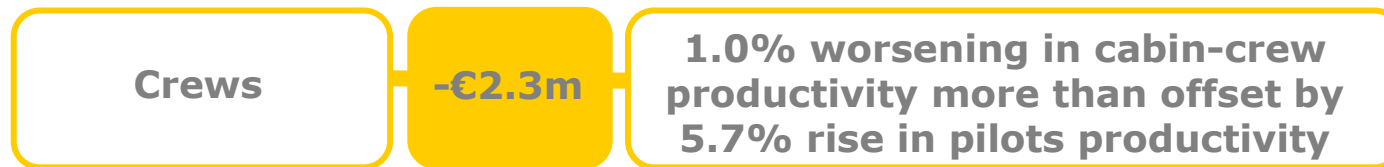
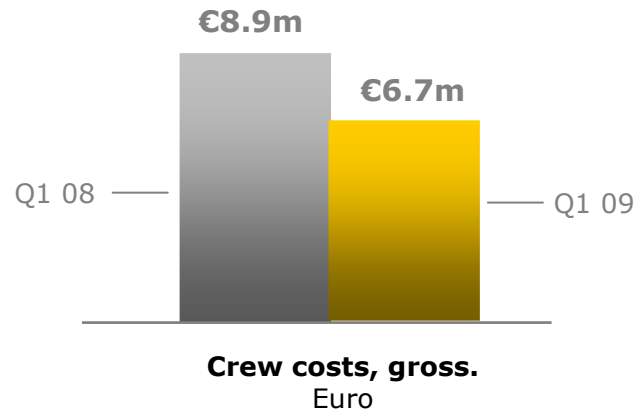
Fixed costs reduction goes along according to the restructuring plan



It allows Vueling to withstand a flat or falling yield environment

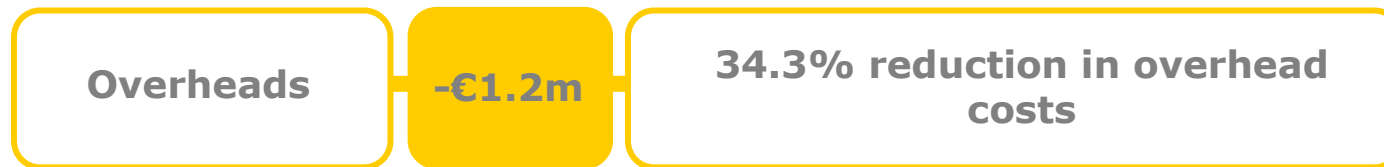
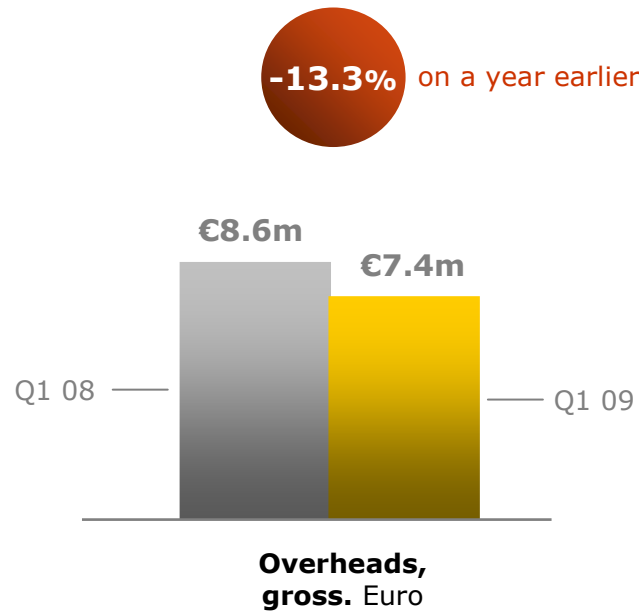
Fixed costs reduction goes along according to the restructuring plan

-31.7% on a year earlier



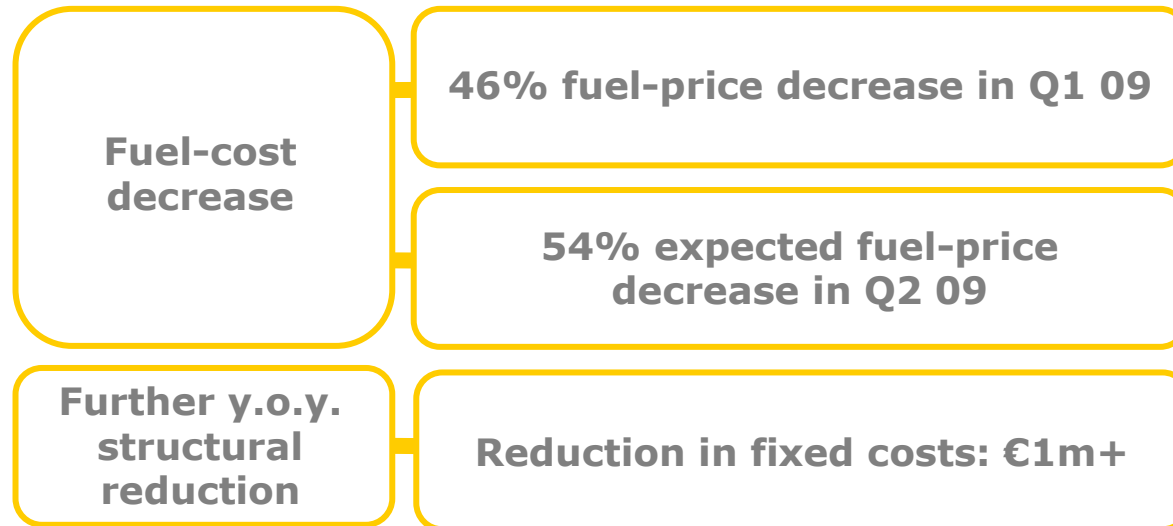
It allows Vueling to withstand a flat or falling yield environment

Fixed costs reduction goes along according to the restructuring plan



It allows Vueling to withstand a flat or falling yield environment

Fixed costs and fuel price will keep their downward trend during Q2



It allows Vueling to withstand a flat or falling yield environment

Contents

Q1 general outlook

Revenues evolution

Cost performance

Outlook for next quarter

A very significant improvement for Q2...

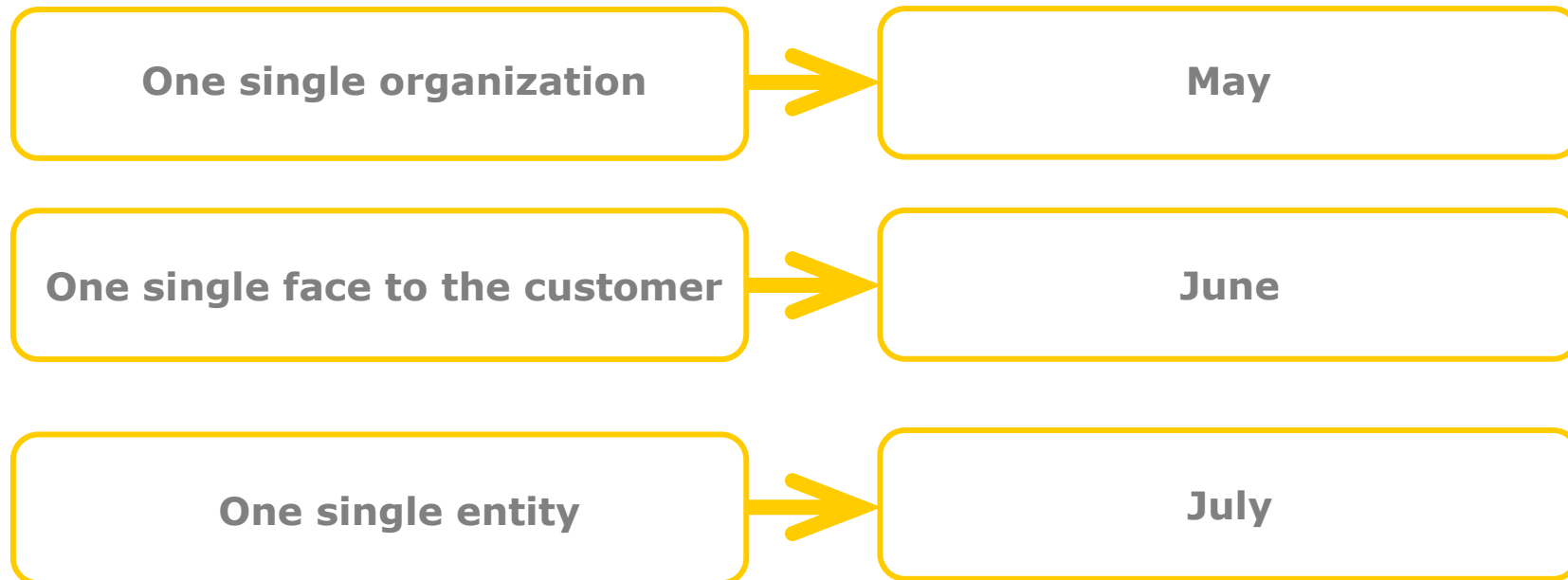
Based on...	
GDS sales	Galileo incorporation reinforces GDS strategy
Summer route mix	Profitable routes take over loss-making ones
Easter effect	2009: positive Easter calendar effect in April
Cost-base reduction	Higher aircraft utilization → lower unit costs
	Further fuel price decreases on Q2
	Further decreases on fixed costs
Hedge position	Fuel and dollar positive position

Fuel and foreign exchange hedging situation

Fuel		
Q2 09	consumption %	average price (USD)
As of April 22 nd 2009	50%	530.38 USD/Tn

Dollar		
Q2 09	import	average rate
As of April 22 nd 2009	€19.54m	1.3822 USD/EUR

Merger outlook



The new Vueling will sail off from July onwards

The Vueling/clickair merger will allow for synergies in the following areas:

Use of Iberia code share and Iberia frequent-flyer programme

Vueling brand strength applied all across Vueling and clickair networks

Reduction of fixed costs per ASK

Support of an important industrial partner

To sum up...

Vueling has exceeded its own target for the last 12 months

Positive results are forecasted for 2009

flying today means

vueling

ANY
QUESTIONS?

