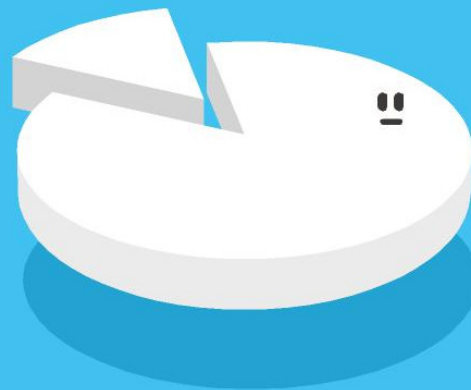


flying today means

vueling

**VUELING
AIRLINES'**
2008 4th QUARTER
AND FULL YEAR RESULTS



BARCELONA, FEBRUARY 25th, 2009

Contents

Q4 and 2008 general outlook

Revenues evolution

Cost performance

Outlook for next quarters

Contents

Q4 and 2008 general outlook

Revenues evolution

Cost performance

Outlook for next quarters

Q4: Over 20-point improvement in EBIT margin with regards to 2007

Revenue per flight improved by 23.5% in Q4 to €8,768 per flight

Restructuring accomplished: Vueling fleet has been down to 16 a/c since November 08

Offline strategy clear success: by December, over 15% of Vueling ticket revenue came from GDS

Switchover in routing after noticing weak demand in October has kept Q4 up

Excellent behaviour in business routes, having reached almost a 25% market share in Barcelona-Madrid

Full year: result improvement in spite
of all-time high oil prices

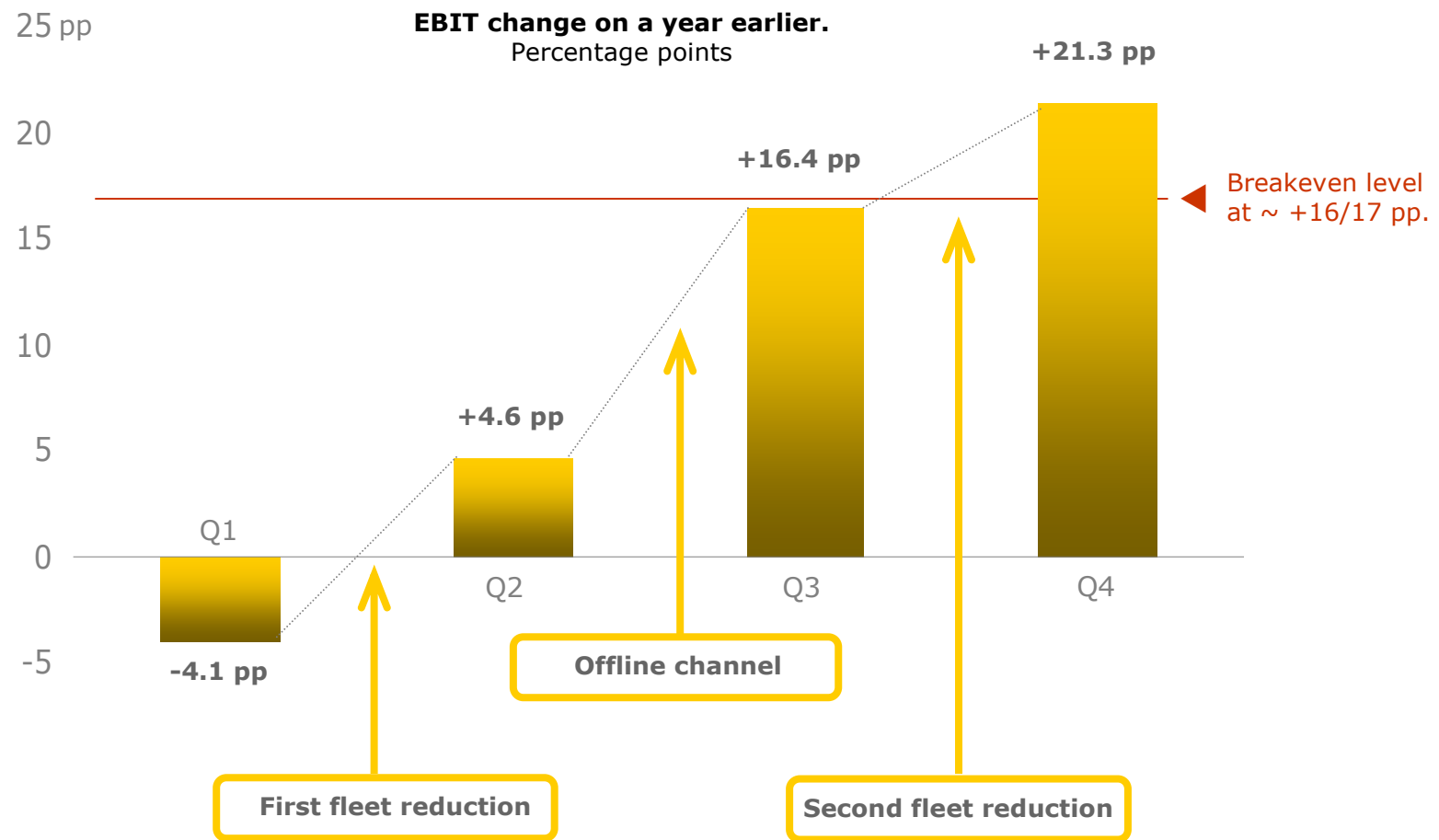
Reduction of operating losses to
less than half

A 22.8% revenue per flight improvement thanks
to ancillaries, offline channel and the
cancellation of non-profitable routes

A 7.8% ex-fuel unit cost reduction

The company has been fully restructured
at a minimum cost: 33% reduction in
fleet and 23% on its FTE headcount

Vueling has gone over breakeven point thanks to structural changes such as offline distribution and fleet reduction



Vueling has been on a profitable path throughout H2

Contents

Q4 and 2008 general outlook

Revenues evolution

Cost performance

Outlook for next quarters

Revenues evolution

Business traffic and GDS rollout take Q4 RASK 22.9% up to 5.14 Euro cents—full-year figure 14.3% up to 5.53 Euro cents

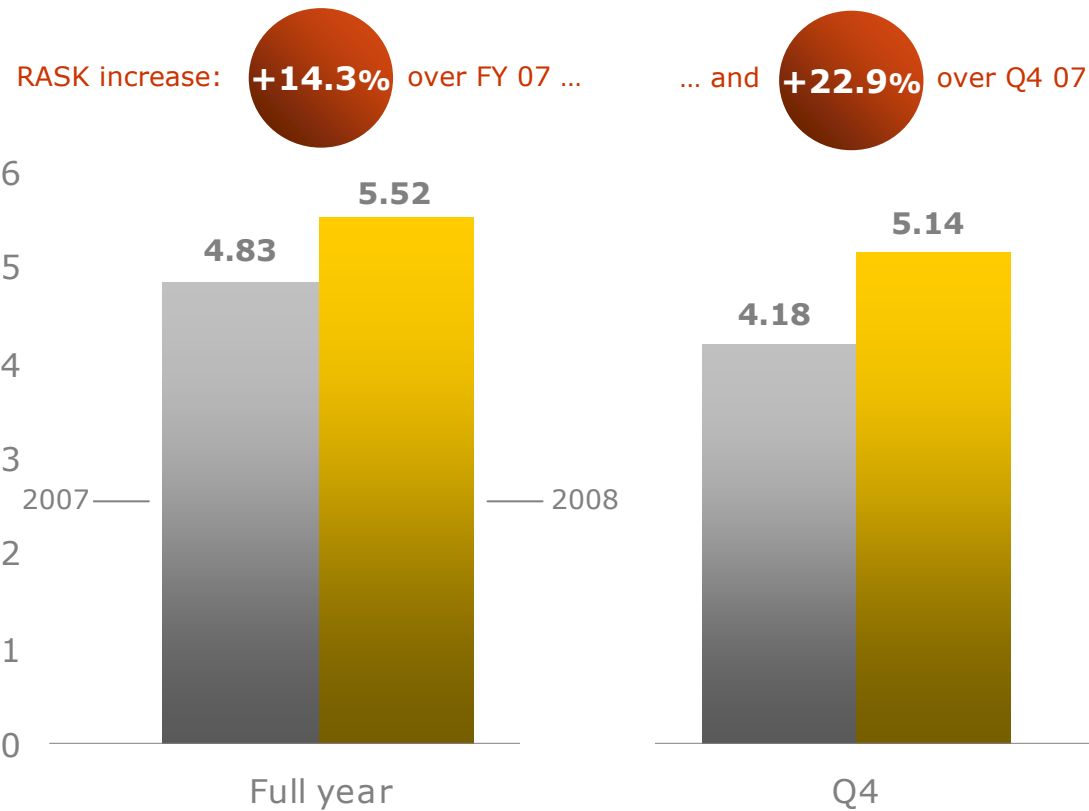
Revenue per flight 23.5% up to €8,768—annual revenue rises 22.8% to €9,370

GDS sales end up making up 15.2% of Vueling ticket revenue in December—growth keep up during Q1 09

Ancillary revenue grows 39.9% in Q4, to €9.93 per flown passenger; annual figure at €10.55, a 76.3% increase on a year earlier

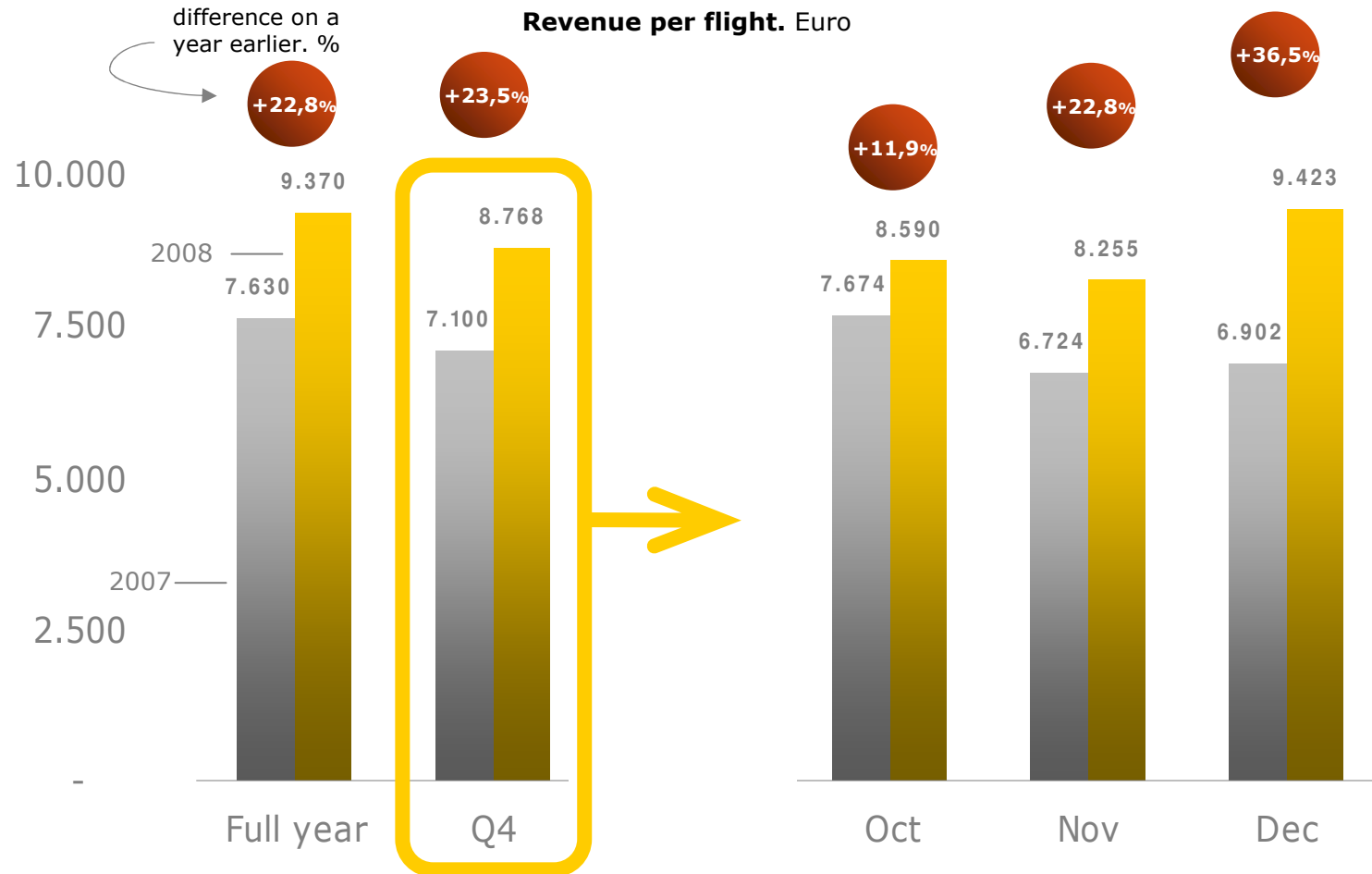
Revenues upward evolution in Q4 confirms Vueling's improving even amid an adverse economical situation

Revenue per ASK,
annual and quarterly.
Euro cents



Vueling has confirmed its ability to raise revenues

This is reflected in revenue per flight levels, improving no matter the season



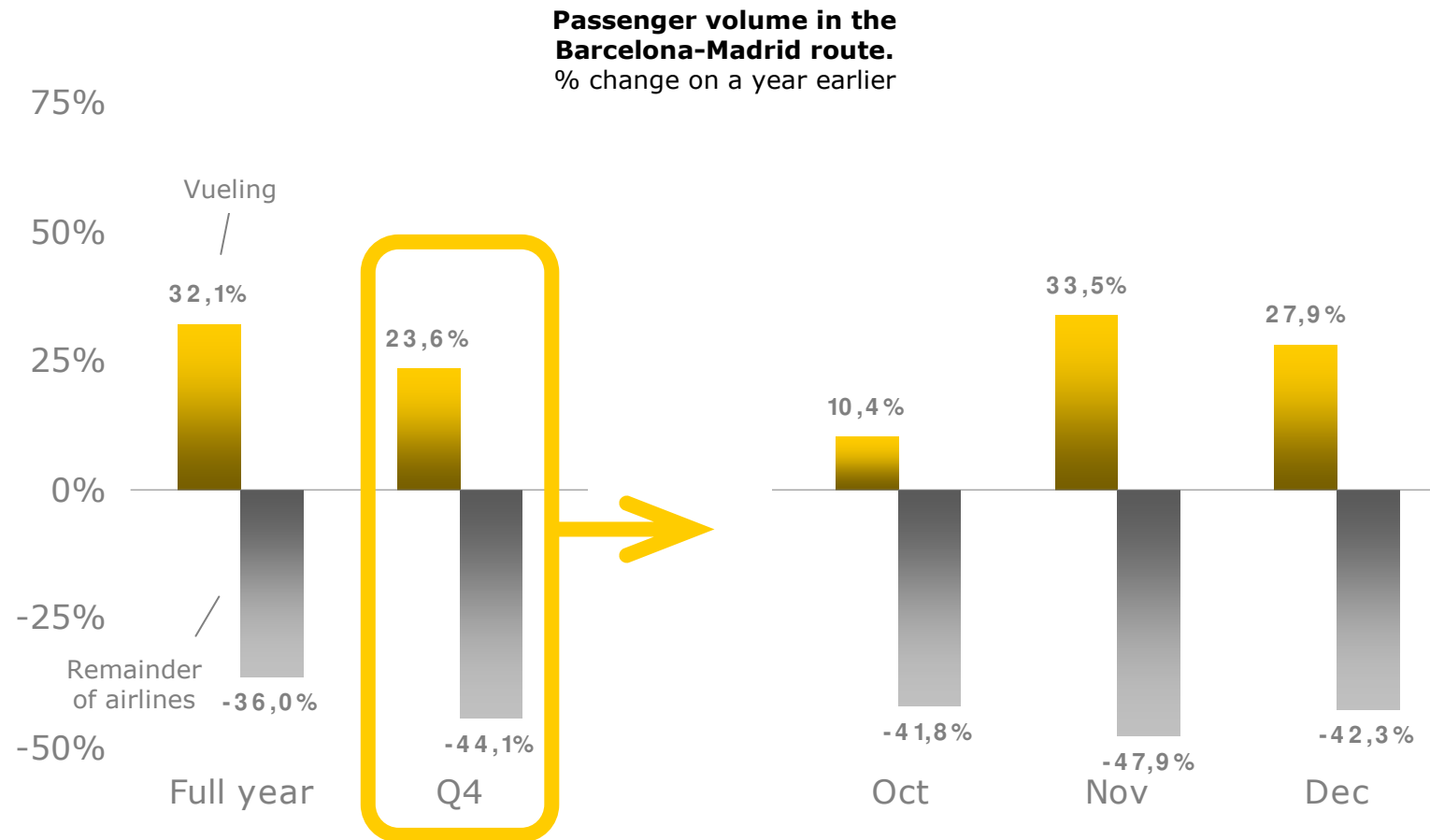
Business passengers are filling winter routes

Revenue per flight optimization has been achieved through several strategies



Restructuring plus GDS have lifted revenues

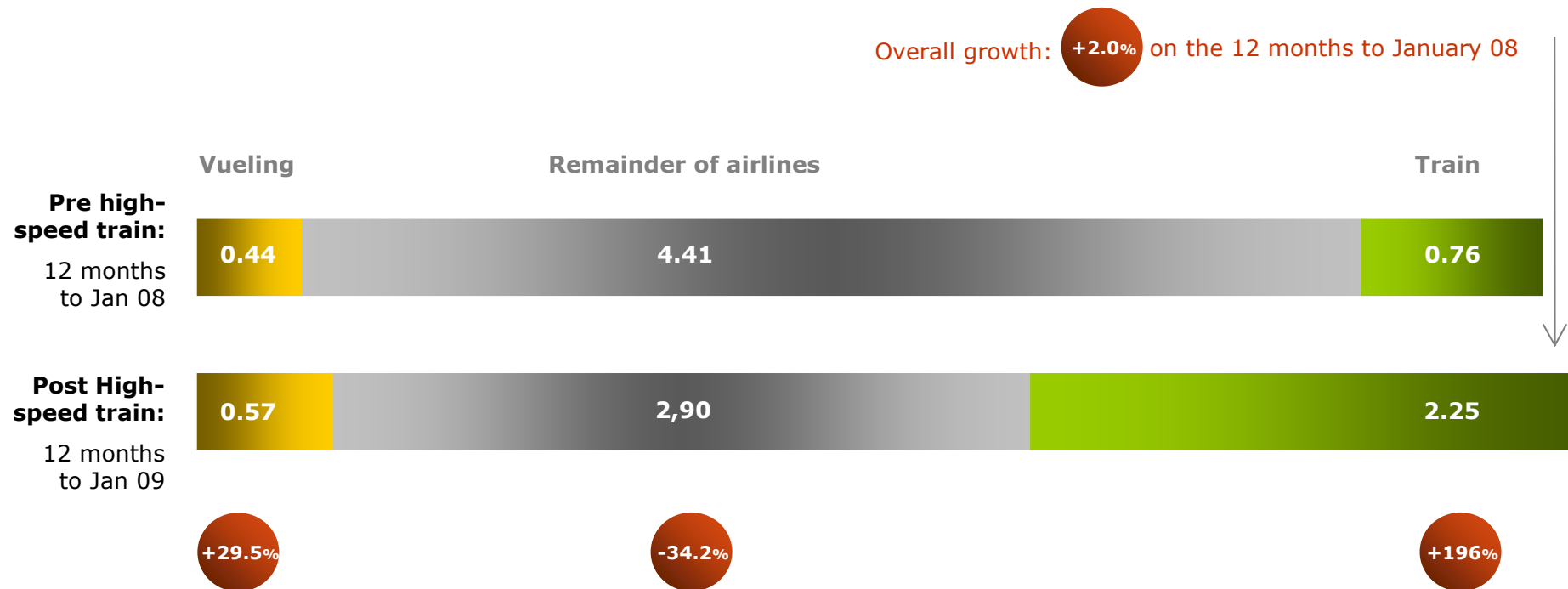
Barcelona to Madrid route is a cornerstone for Vueling



Increase in frequencies makes the product all the more attractive, increasing revenues

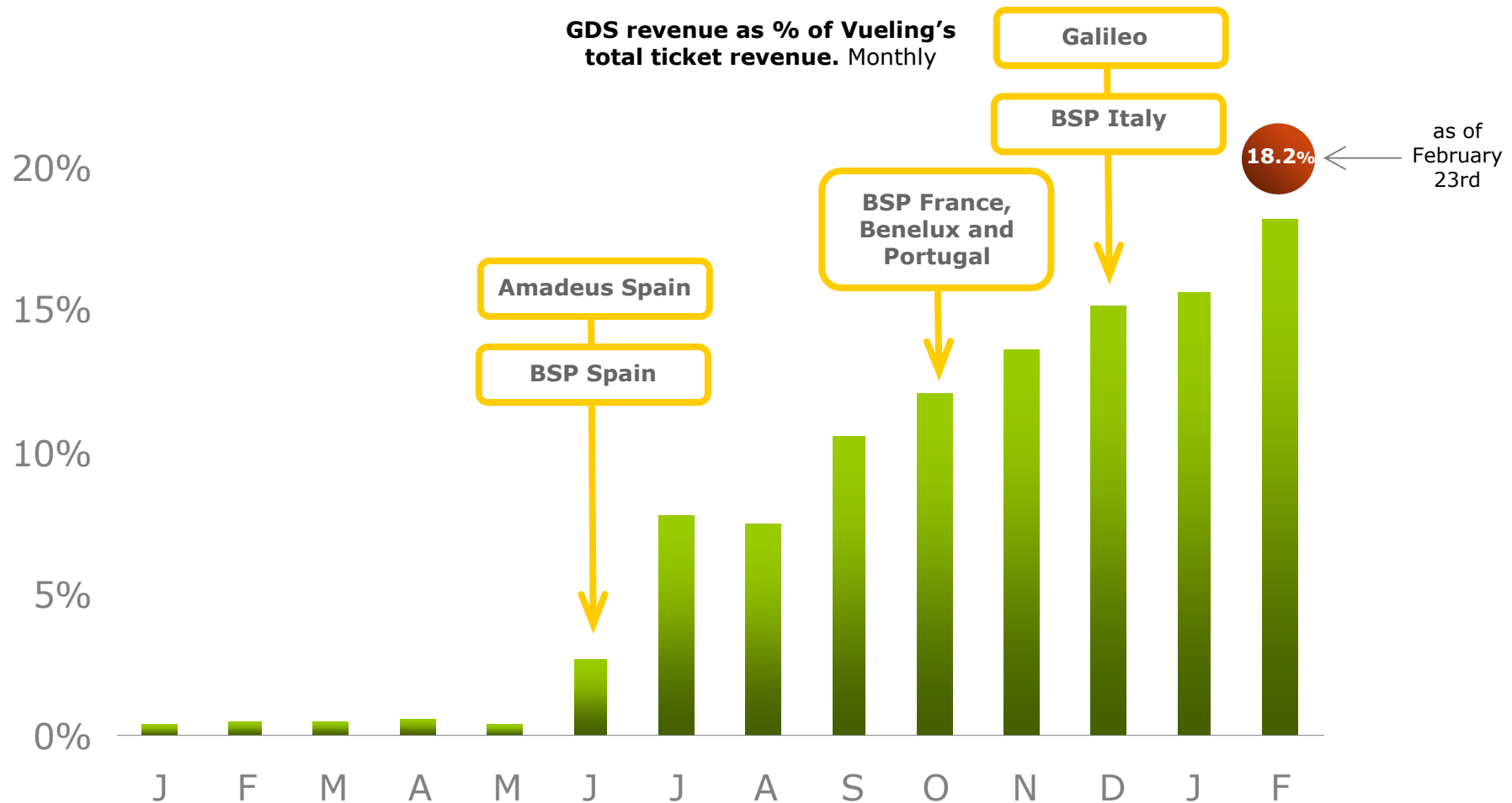
Both Vueling and the train keep on growing at the expense of the other airlines

Passengers in the Barcelona-Madrid corridor (plane and train).
Million of passengers



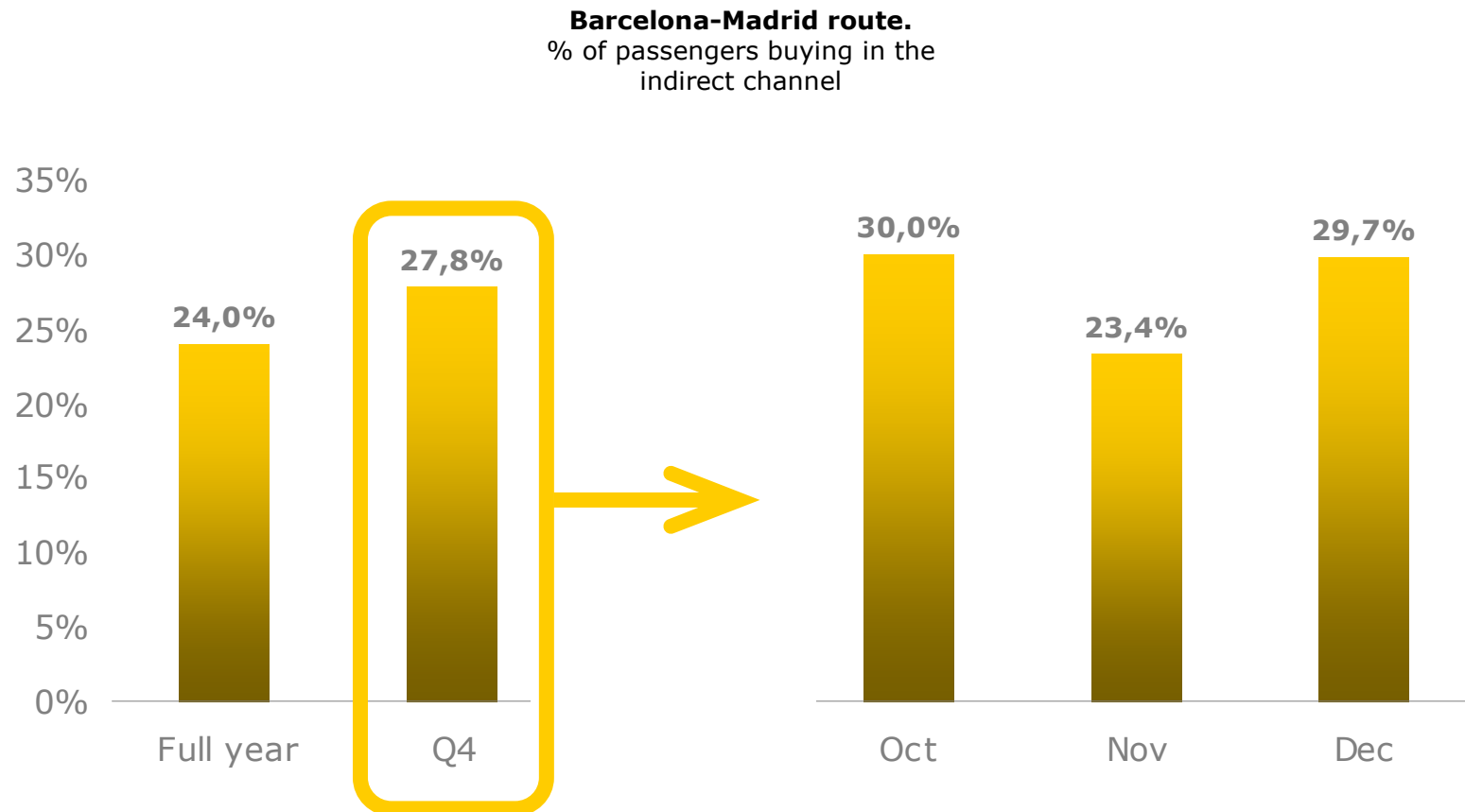
Only Vueling and the train keep on growing in the route

GDS sales have been instrumental in revenue increase and accessing higher-yielding passengers...



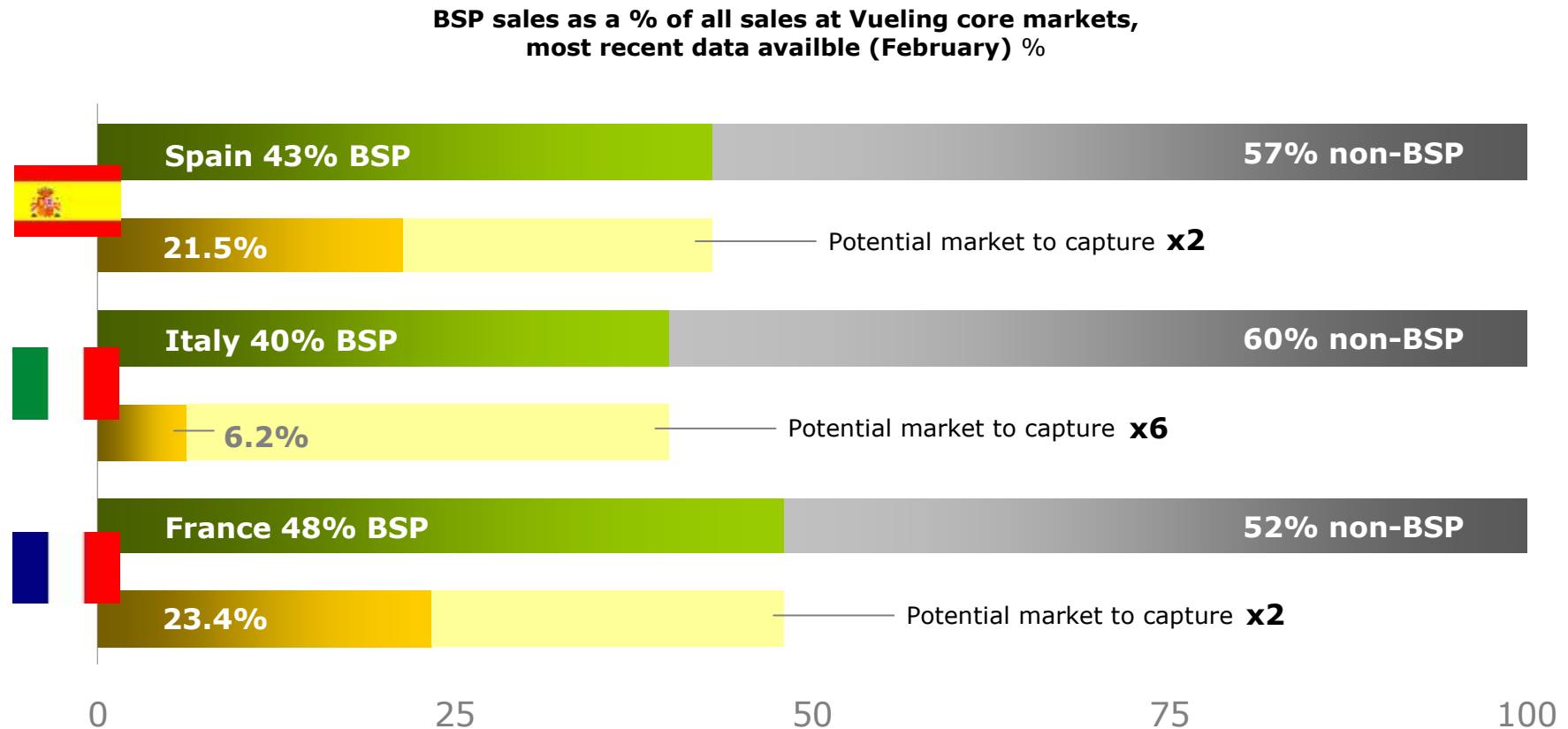
Vueling has become the first LCC featuring full GDS integration

... pulling more business passengers in



GDS also means more business passengers

And Vueling's GDS potential is far from over yet



New ancillaries have been very successful...

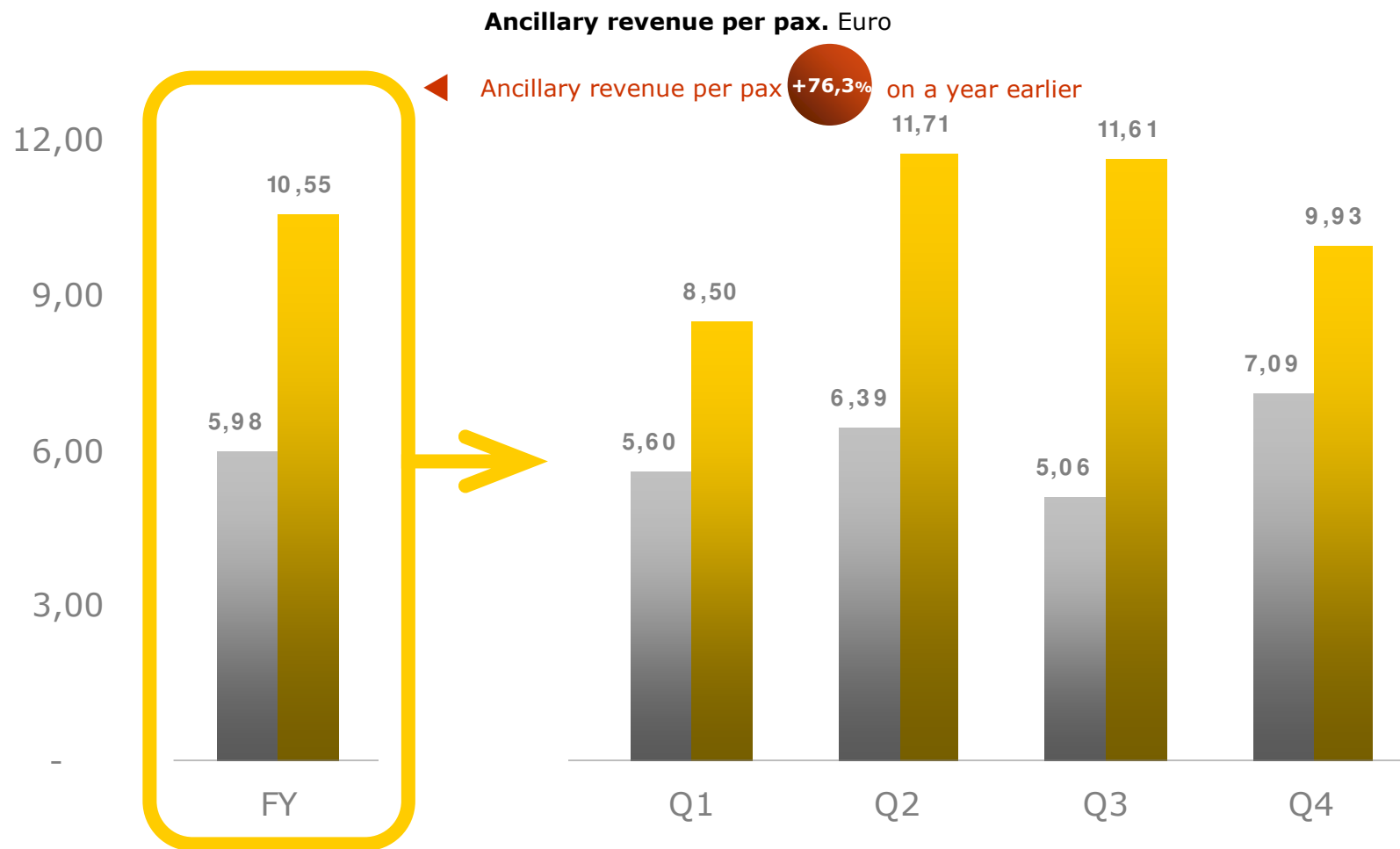
The screenshot shows the vueling.com homepage with several services highlighted by red lines and labels:

- Dynamic packaging:** Points to the 'FLIGHTS' section and the 'FLIGHT+HOTEL' tab.
- Car rental:** Points to the 'CARS' tab.
- Change fees:** Points to the 'Change flight' button.
- Seat allocation:** Points to the 'Allocate seat' button.
- Hotels:** Points to the 'Hotels' section, which includes 'Find the lowest fare', 'Group Reservations', and 'Hotel Deals'.
- Insurance:** Points to the 'Purchase insurance' button.
- Bag fee:** Points to the 'Add suitcase.' button.
- Gift vouchers:** Points to the 'Vueling gift voucher' button.

The website interface includes a top navigation bar with links like 'Check-in Online', 'Vueling Cities', 'Conditions of Carriage', 'Changes and Itinerary', 'FAQs', and 'Punto Programme'. The main content area features a 'Change and itinerary' section with a text prompt: 'Do you need to alter any details of your booking? Select the option you wish to change and follow the instructions provided to make the alteration.' Below this are buttons for 'View booking', 'Change flight', 'Purchase insurance', 'Boarding Card', 'Allocate seat', 'Request invoice', and 'Add suitcase.'.

...and newer ones are on the pipeline

...and have kept a robust performance throughout the year



New products are key contributors to increased ancillaries

Contents

Q4 and 2008 general outlook

Revenues evolution

Cost performance

Outlook for next quarters

Cost performance

Ex-fuel unit cost decrease 7.8% during 2008,
to 4.02 Euro cents per ASK

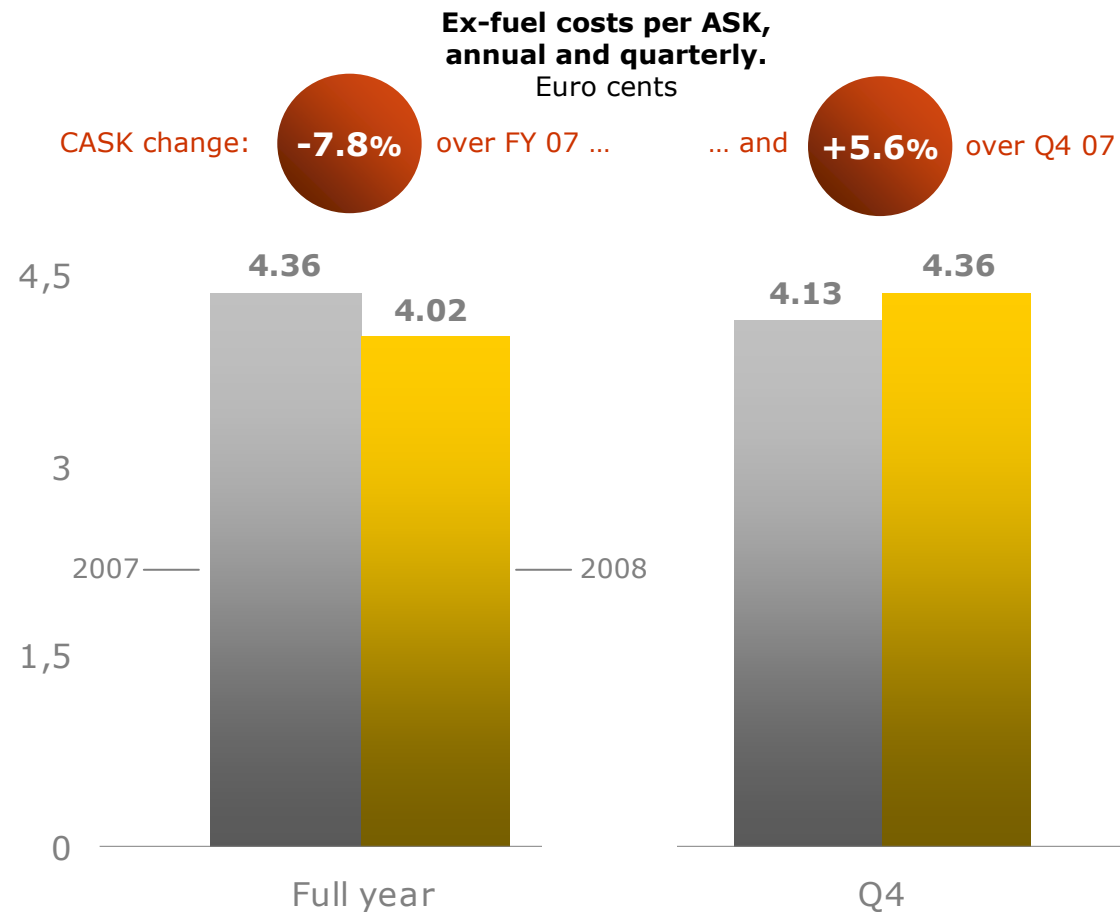
Ex-fuel CASK rise 5.6% in Q4 to 4.36 Euro
cents, due to higher costs entailed in the
quest for better-yielding passenger

Fixed cost drop by 21.6% in Q4—the annual
figure goes down 29.1%

General costs, fleet costs and advertisement lead
the cost-base reduction in Q4

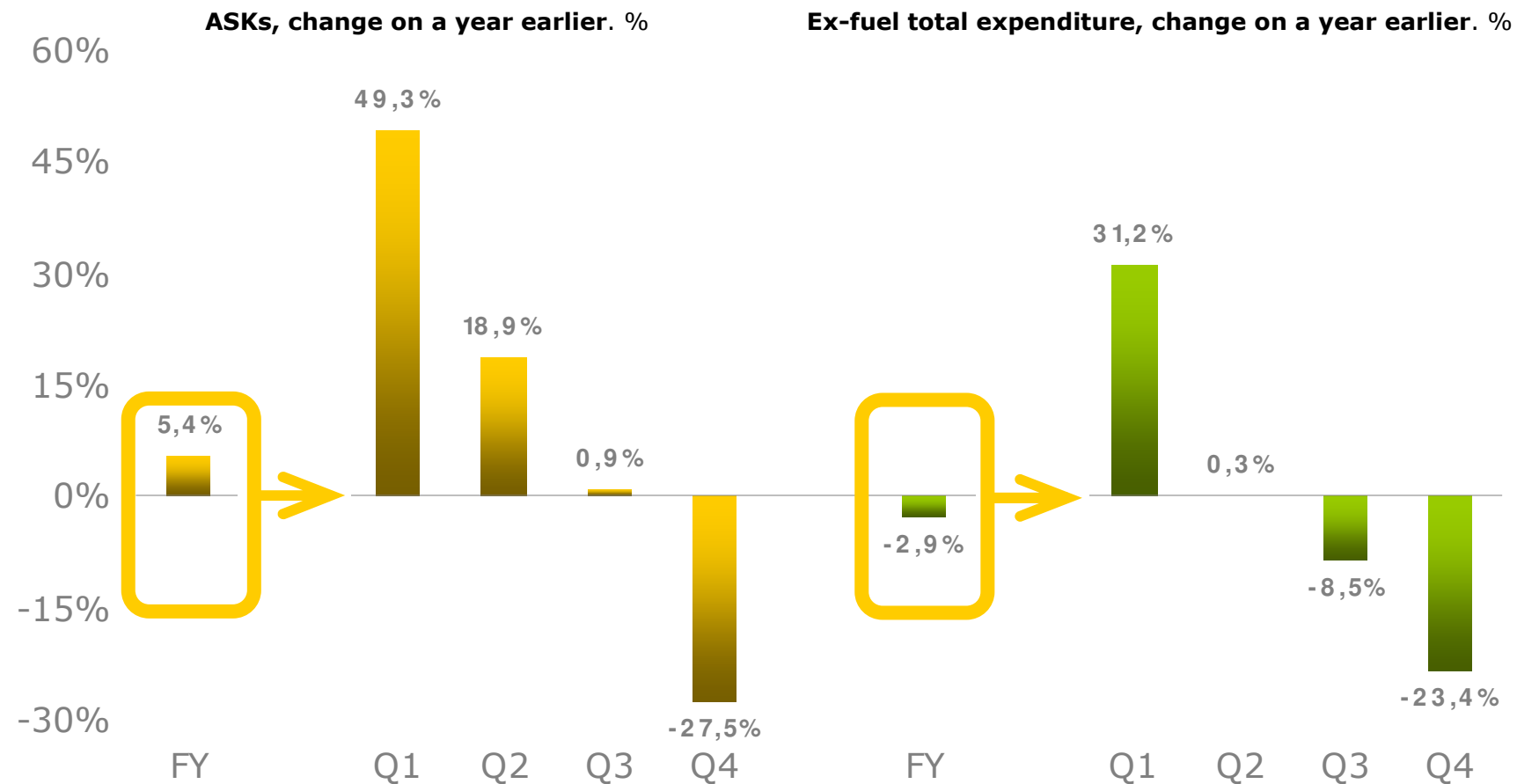
Vueling full-time equivalent headcount goes down
23% in a full year, to just over 1,000 employees

Vueling has significantly reduced its base cost in 2008, despite some increase in Q4



Vueling expects to keep its cost amongst the best European LCCs

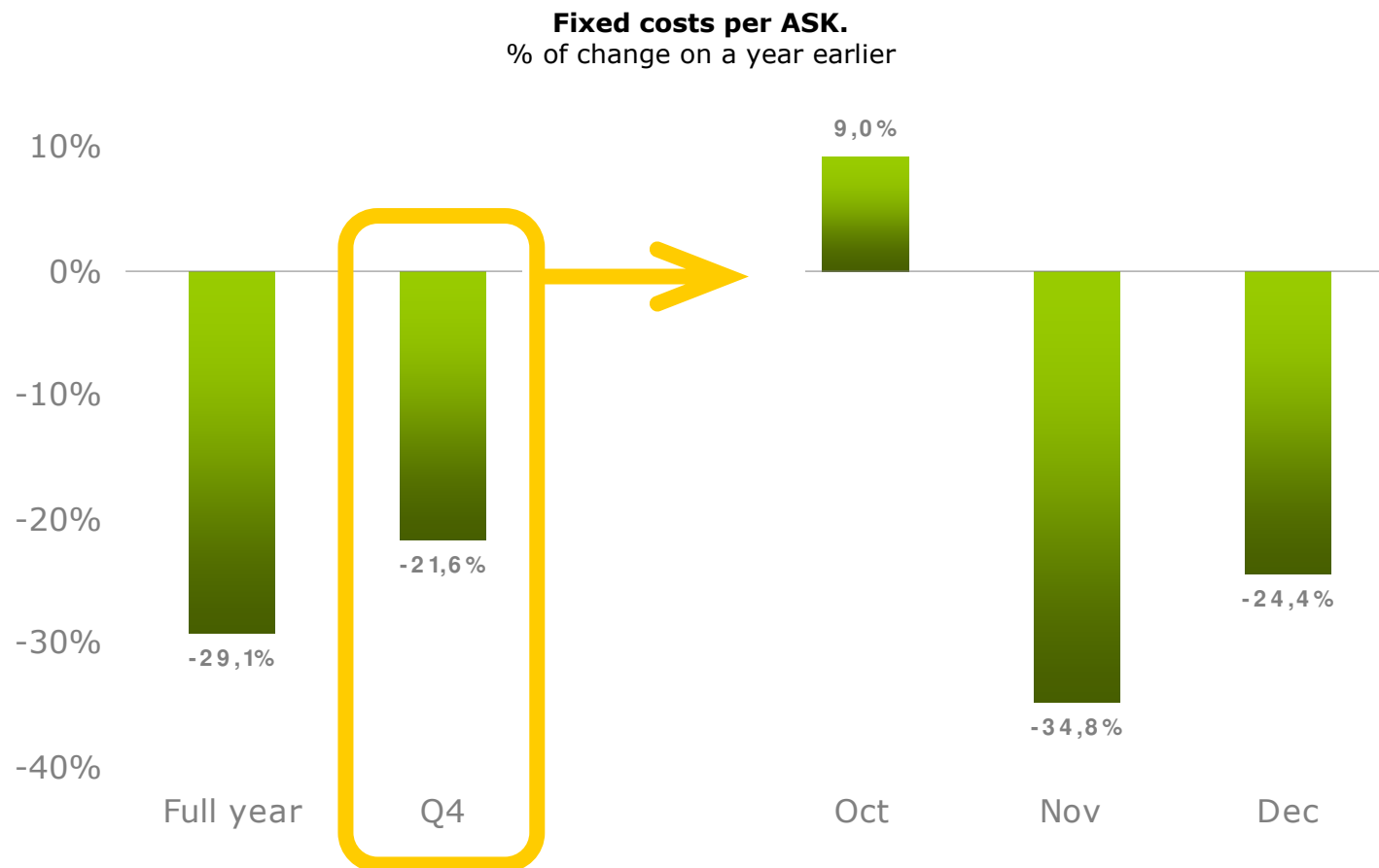
Overall, ex-fuel costs—in absolute terms—have decreased even though the capacity increase during the year



Cost decrease is key in the margin improvement

Q4 costs have risen because of a limited number of reasons

While fixed costs kept on going down and down...



Q4 costs have risen because of a limited number of reasons

... those related to a better-yielding passenger rose accordingly

New route mix in winter

The route mix that allows for increase in revenue per passenger also brings about some increase in costs

Airport taxes

A 12.6% increase on cost per ASK in Q4, as Vueling concentrates on more expensive, business-friendly airports during the winter season

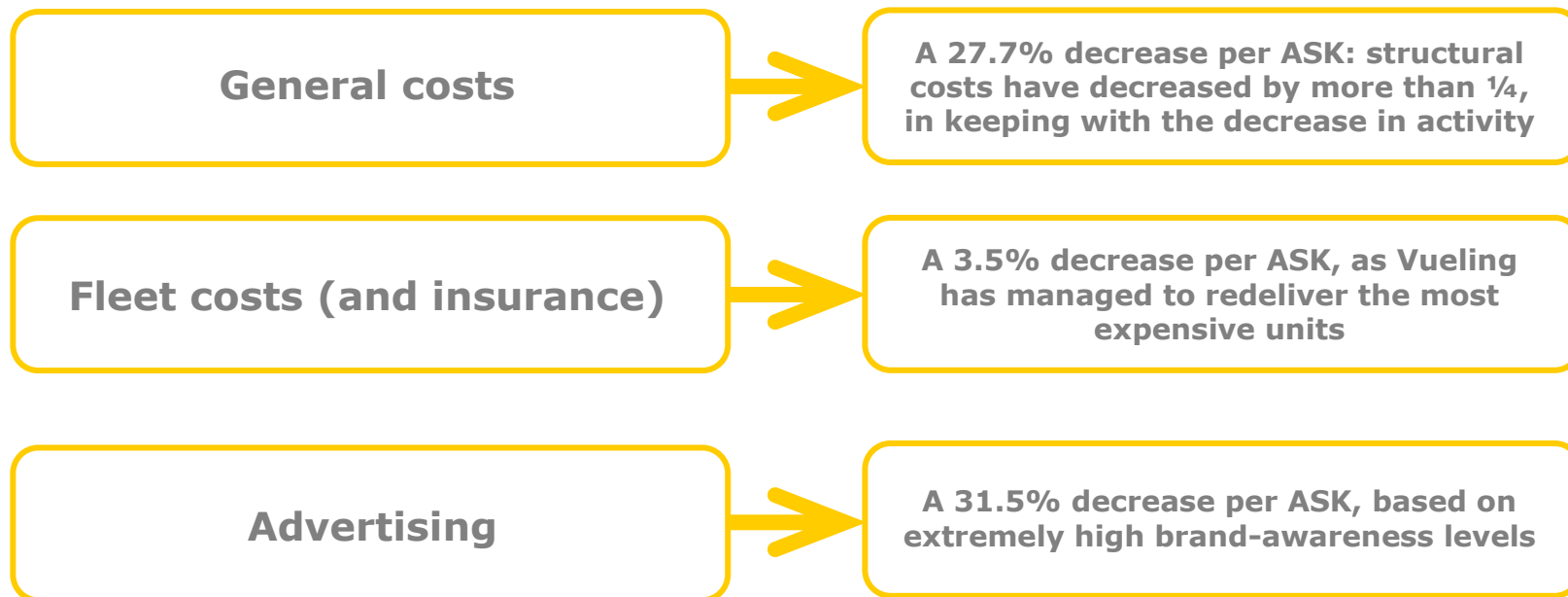
Handling

More expensive airports have also brought higher handling costs

A 2- to 3-week delay in adjusting crew size to fleet size

A 27.9% increase on variable crew cost per ASK in Q4, as a result of the mismatch between aircraft redeliveries and crew-size adjustment

All the remaining cost lines have evolved very positively...



...although keeping costs down with a reduced size will be a challenge for Vueling

A very strong, consistent brand, is key to keep advertising spent down

EXPANSIÓN (Feb 17th, 2009): "Vueling, the Spanish Apple"

Expansión

MÁRKETING Y PUBLICIDAD

UN ESTUDIO DE LA CONSULTORA ALLEGRO 234 SITÚA A LA AEROLÍNEA CONTROLADA POR LA FAMILIA LARA COMO LA MARCA ESPAÑOLA MÁS 'COOL', MIENTRAS LA CREADORA DEL IPHONE ES LA MÁS RECONOCIDA EN EL MUNDO.

Vueling, la Apple española

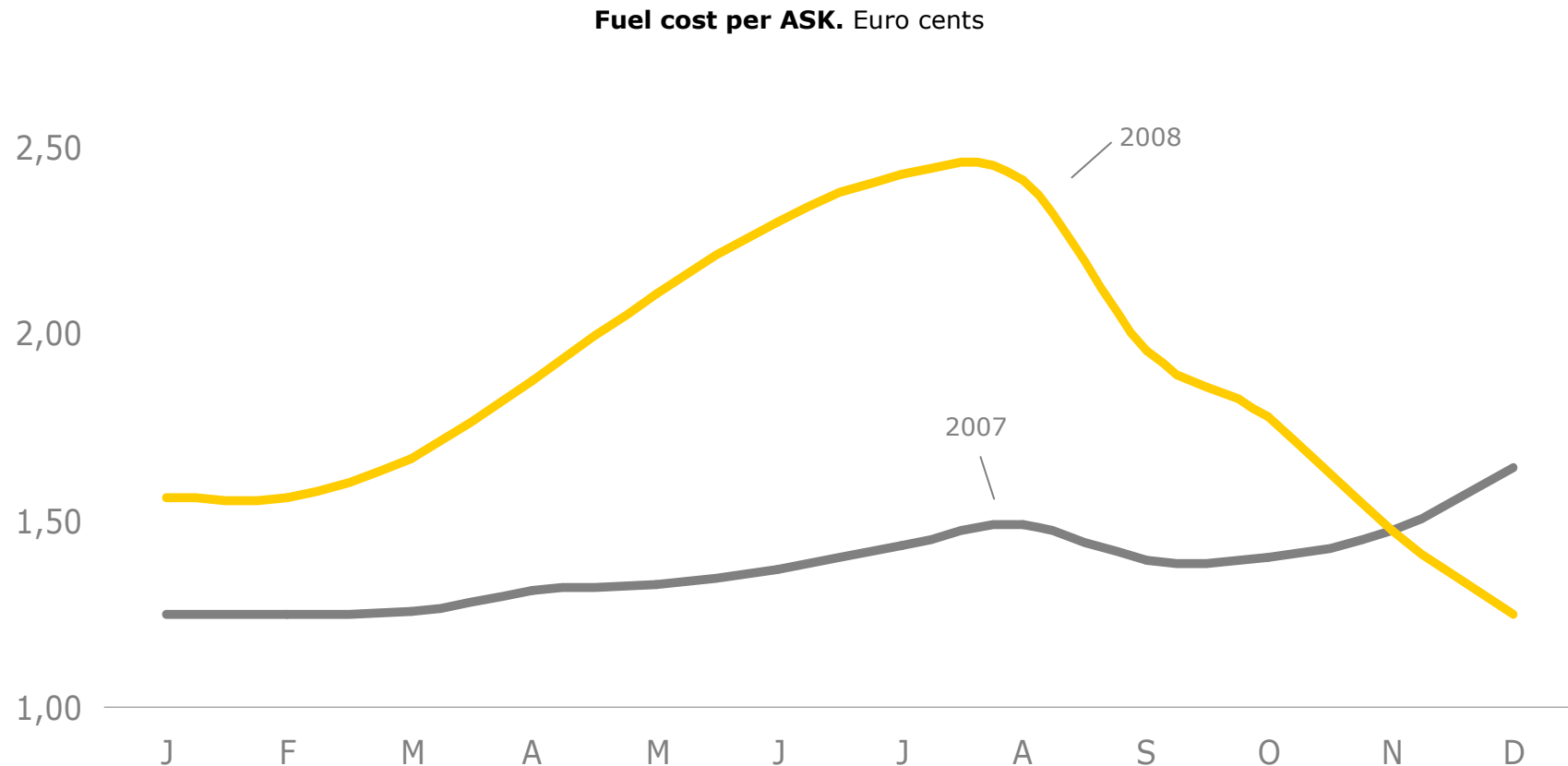
Ignasi Pujol, Barcelona

El consejo de administración de la aerolínea de bajo coste Clickair aprobará hoy el proyecto de fusión con Vueling, tal como hizo el órgano de gobierno de la compañía controlada por la familia Lara el pasado viernes. La compañía resultante, que se convertirá en la tercera aerolínea española, estará liderada por Iberia, que contará con un 45% del capital, pero despegará con los colores de Vueling.

Un estudio de Allegro 234

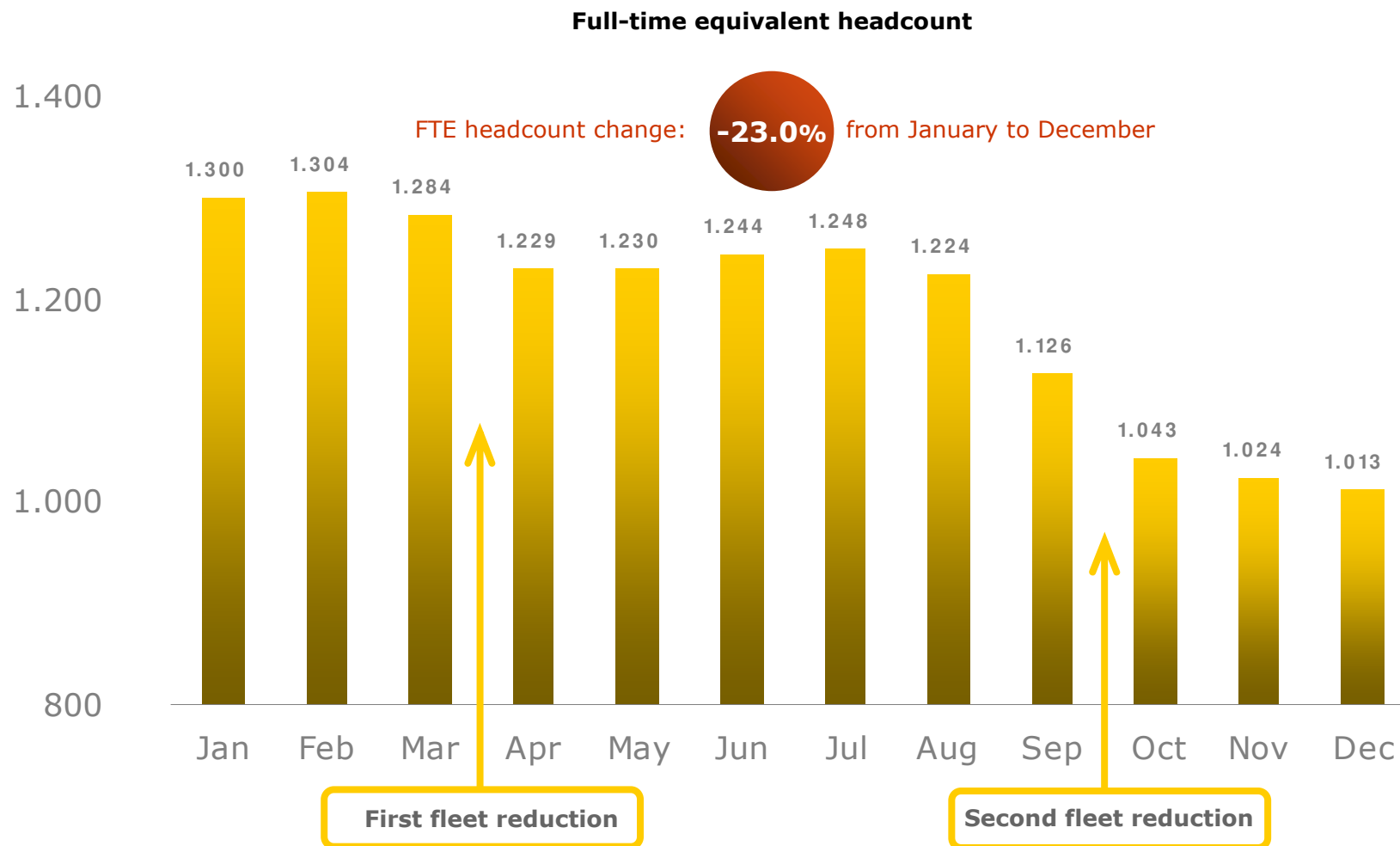


Vueling has suffered high oil prices throughout the year



At this point Vueling's fuel costs are below last year's

Vueling's headcount has gone down by almost one-fourth



Vueling has managed to restructure its headcount at little cost

Balance sheet. Euro million

31st Dec 2008

ASSETS

• Non-current assets	84.0
• Currents assets	20.2
• Cash and investments	43.0

LIABILITIES

• Equity	46.1
• Long-term liabilities	21.0
• Current liabilities	80.1

Σ €147.2m

31st Dec 2007

ASSETS

• Non-current assets	32.1
• Currents assets	11.8
• Cash and investments	87.1

LIABILITIES

• Equity	10.2
• Long-term liabilities	12.8
• Current liabilities	108.0

Σ €131.0m

Contents

Q4 and 2008 general outlook

Revenues evolution

Cost performance

Outlook for next quarters

Prospects for the first quarter...

Prospects for Q1 are very positive

USD will have a negative impact...

... more than offset by low fuel prices and a good fuel hedging position

48%

of fuel needs are hedged at \$563 per MT

(this implies that effective fuel cost after hedging could be even under \$50 per barrel)

Fuel costs for Q1 will be **c. 40% lower** than on a year earlier which adds to the improvement generated by higher revenues

Revenue per flight up in spite of poor economic environment

an increase between

10%

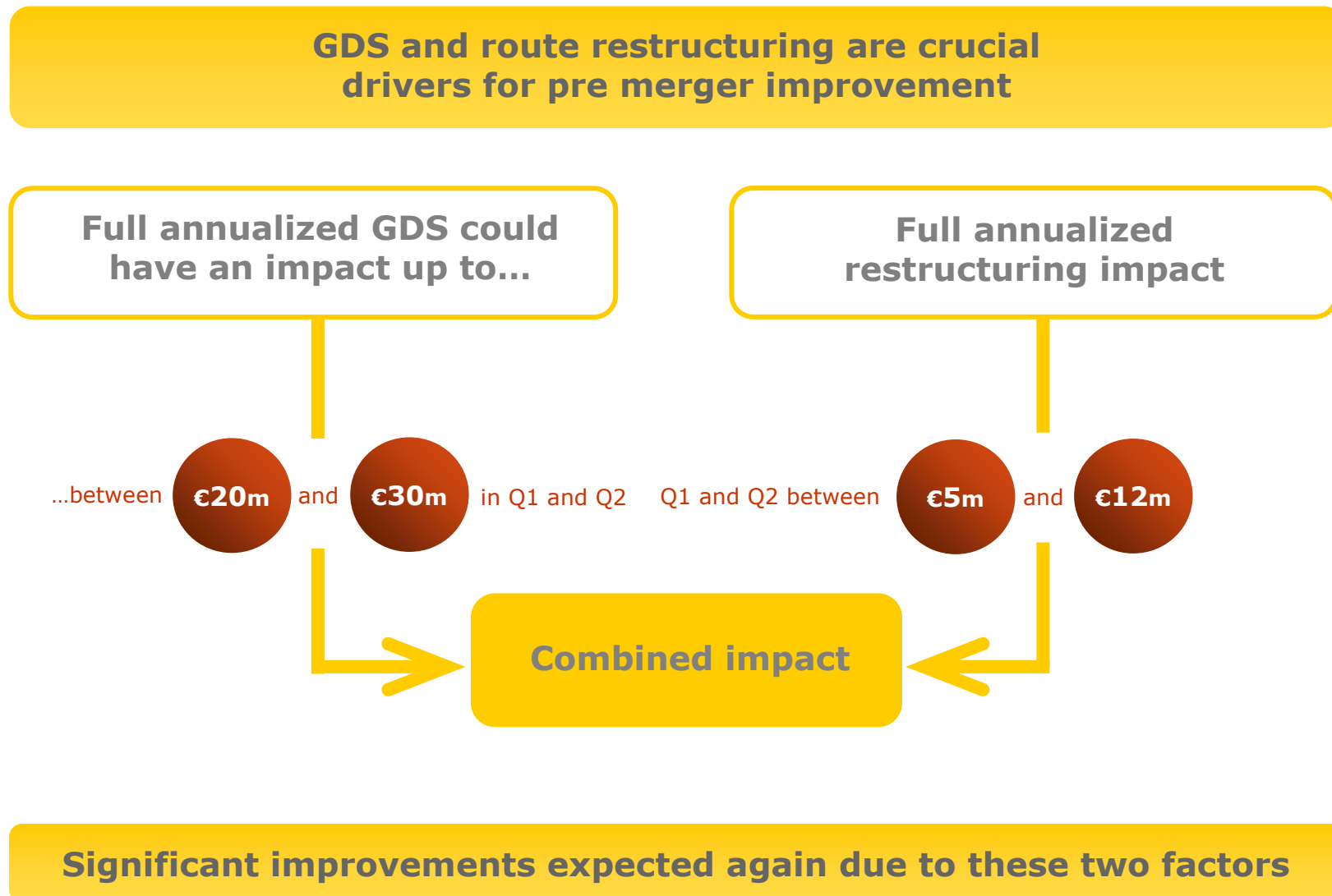
and

15%

over Q1 08

Vueling will continue to significantly improve margins Q on Q

Prospects for the whole year



Prospects for the whole year

Economic environment driven by low fuel prices and weakening of demand

Expected positive impact on result of fuel prices

Fuel cost  at current prices

Poor economical situation will adversely affect results, but not everything is negative



- Vueling will benefit from business travelers who seek cheaper ways of travelling, rather than travelling less
- LCCs are more apt at weathering crisis
- Vueling's flexibility could be again crucial

Vueling forecasts positive results for 2009

Merger situation

Some key dates

EU Clearance—January 9th

Board approval of merger project—February 13th and 18th

And to happen during Q2...

Shareholder's meetings

Regulatory waiver of public bid for Iberia

Capital increase

Filing of prospectus

Registration of public deed

Merger effective

New shares' flotation

Merger situation

Synergies

Synergies will gradually be noticed after the summer

Some of them, however, will start to be seen in Q2



- **Cross-selling (starts tomorrow!)**
- **Joint programme from late in the summer season**
- **FIM deals**

Merger situation

From Q3 onwards, the Vueling/Clickair merger will combine...

... joint web sales

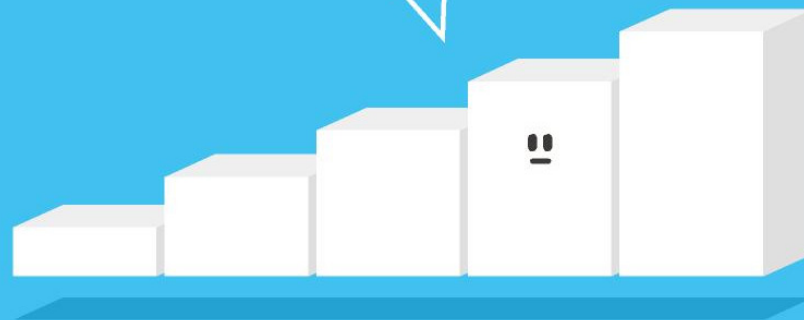
... a strong brand such as Vueling's

... and Iberia code-share

flying today means

vueling

**ANY
QUESTIONS?**



Vueling obtuvo 8,5 millones de beneficio después de impuestos en 2008, con un incremento en la recaudación de un 21%, hasta los 438,9 millones de euros

Hechos destacables del periodo

Vueling obtuvo un beneficio neto de 8,5 millones de euros, con un resultado operativo de -30,8 millones de euros y un margen (antes de ingresos financieros, costes de reestructuración e impuestos) de un -7,0%, una mejora de 12,8 puntos porcentuales en relación al resultado de 2007. El EBITDAR pasó de 5,9 millones negativos en 2007 a 31,2 millones positivos en 2008.

Vueling aumentó sus ingresos totales un 21%, hasta los 438,9 millones de euros, aupados por un incremento de un 27,9% en el ingreso medio por pasajero y de un 22,9% en el ingreso por vuelo. El ingreso accesorio puro se incrementó un 66,9% y ya representa un 14,2% de los ingresos de la compañía.

Las ventas a través de agencia representaron el 14,5% de los ingresos por tarifa, con un total de 54,7 millones de euros, de los que 20,7 millones se generaron en ventas a través de los sistemas de distribución global (GDS). Vueling empezó a operar en Amadeus durante el mes de junio y en Galileo durante el mes de diciembre.

La base de costes ex fuel se redujo en un 7,8%, lo cual ayudó a absorber la práctica totalidad de la subida del precio del crudo sufrida durante el ejercicio y que se situó en máximos históricos. Vueling incrementó su base de costes total (incluyendo el fuel) en tan sólo un 2,6%, situándose ésta en 5,91 céntimos de euro por asiento-kilómetro ofertado (AKO).

Durante el 2008 Vueling llevó a cabo una completa reestructuración de la compañía, basada ésta en la racionalización de la red con un ajuste de la capacidad ofertada que conllevó el descenso en el número de aviones desde los 24 de enero a los 16 de diciembre, el acceso a nuevos segmentos de mercado a través del canal agencias y la eliminación de rutas no rentables.

Perspectivas para 2009

Vueling tiene perspectivas muy positivas para el primer trimestre de 2009, tanto en la línea de ingresos como en la de costes. De ese modo se espera que, en comparación con el primer trimestre del año anterior:

- **El nivel de ingreso por vuelo se eleve entre un 10 y un 15%.**
- **Los costes de fuel sean aproximadamente un 40% menores.** Vueling tiene cubiertas el 48% de sus necesidades de fuel para el primer trimestre del año. Ello implica que el coste equivalente del barril para Vueling rondaría los 50 dólares.

Así pues, la compañía prevé que la conjunción de mayores ingresos y costes mucho menores traigan consigo una muy significativa mejora del margen del primer trimestre del año en comparación con el mismo periodo del año anterior.

Para el acumulado anual, se esperan asimismo significativas mejoras, debido principalmente al impacto anualizado de dos factores:

- **La implantación del GDS**, que conllevaría unos ingresos extras de entre 20 y 30 millones de euros en el primer semestre del año.
- **El plan de reestructuración de la compañía**, ya finalizado, que, para el mismo periodo de tiempo implicará ahorros de entre 5 y 12 millones de euros para el mismo periodo.

A pesar del entorno económico presente, que podría afectar a los resultados de forma adversa, la compañía tiene razones para creer que pueden beneficiarle varios factores:

- El hecho que los pasajeros de negocios, más que reducir su frecuencia de viajes, busquen alternativas más económicas para viajar.
- La experiencia histórica, que sitúa a las compañías de bajo coste como las mejor posicionadas para capear periodos de crisis.
- La flexibilidad que ha demostrado Vueling en su reciente plan de mejora que podría, si las circunstancias lo demandasen, volver a ser crucial.

Tabla sumaria de resultados*	Anual			Cuarto trimestre		
	2008	2007	% var.	2008	2007	% var.
Ingresos totales (miles de euros)	438.912	362.673	21,0%	84.470	94.582	(10,7%)
Gastos totales (miles de euros)	469.737	434.392	8,1%	96.311	127.949	(24,7%)
EBIT (miles de euros)	(30.825)	(71.719)	(57,0%)	(11.841)	(33.367)	(64,5%)
Resultado financiero y subarriendos (miles de euros)	854	4.568	(81,3%)	476	(1.408)	n.a.
Resultado Operativo (miles de €)	(29.971)	(67.151)	55,4%	(11.365)	(34.775)	(67,3%)
Margen Operativo (%)	(6,8%)	(18,5%)	11,7 pp.	(13,4%)	(36,7%)	23,3 pp.
Costes de reestructuración	8.627	-	n.a.	3.694	-	n.a.
EBT (miles de euros)	(38.598)	(67.151)	(42,5%)	(15.059)	(34.775)	(56,7%)
Resultado neto	8.539	(78.484)	n.a.	(10.541)	(46.108)	(77,1%)

*Normas contables de aplicación en España. No auditado

Evolución del negocio

Durante el ejercicio 2008, Vueling implementó la totalidad de su plan de reestructuración, lo cual generó un incremento notable en los ingresos, una contención del gasto y, por ende, una mejora significativa de los márgenes en relación al ejercicio anterior.

La reestructuración de la compañía se basó en 4 ejes principales:

- La **racionalización de la red** de rutas, con la consiguiente eliminación de aquellas rutas de poca o nula rentabilidad, y una mayor concentración en rutas de negocios. De ese modo Vueling dejó de operar un total de 21 rutas (sin incluir rutas las estacionales) durante el ejercicio al mismo tiempo que incrementó el número de frecuencias en rutas de negocios, llegando a operar hasta 11 vuelos diarios en la ruta Barcelona-Madrid, 5 en la ruta Barcelona-París y 4 en la ruta Barcelona-Sevilla. Vueling inició el ejercicio operando 56 rutas y lo cerró con 35.
- El **acceso a nuevos segmentos de mercado** gracias a la adopción de los sistemas globales de distribución (o GDS): Amadeus a partir del mes de junio y Galileo en diciembre. Las ventas a través de agencias de viaje tradicionales representaron un 14,5% del ingreso anual por tarifa. De éstas, el GDS representó ya 6,55 puntos de total de ingreso por tarifa.
- Un incremento en la **eficiencia de gestión** de la compañía, que se tradujo en:
 - El **incremento en la recaudación** de la compañía tomando como métrica básica el **incremento en el nivel de ingreso por vuelo**, con pasajeros de mayor valor añadido que permiten un aumento en el ingreso total. Si bien el número de pasajeros transportados descendió un 5,4% durante el ejercicio, dicho descenso se vio sobradamente compensado con un incremento de un 27,9% en el ingreso total por pasajero, hasta los 74,57 euros, y un incremento de un 22,9% en el nivel de ingreso por vuelo, pasando éste de 7.630 euros en 2007 a 9.370 euros en 2008.
 - La **rebaja de su base de costes** para consolidarla entre los mejores del sector. Ello contribuyó a compensar el alza en el precio del combustible que, durante la temporada de verano, se situó en máximos históricos. La base de costes ex fuel de Vueling se redujo un 7,8% en relación a la de 2007, mientras que su base de costes total (incluyendo fuel) sólo se incrementó un 2,6%.
- El **desarrollo de los ingresos accesorios**, con el lanzamiento de nuevos productos y el ajuste en precio de los ya existentes, para así maximizar ingresos. El ingreso accesorio puro de la compañía se incrementó un 66,9% en 2008, llegando a los 62,1 millones de euros.

La aplicación de los puntos arriba mencionados tuvo como consecuencia un incremento de un 21% en la recaudación bruta, que pasó de 362,7 millones en 2007 a 438,9 millones en 2008, a pesar del hecho que Vueling operara prácticamente el mismo número de aviones (20,1 de media en 2008 contra 20,0 en 2007) y ofertara, de hecho, una cantidad de plazas ligeramente menor (8,5 millones en 2007 contra 8,4 en 2008).

En cuanto a la línea de costes, éstos experimentaron un incremento de un 8,1% hasta los 469,7 millones de euros, si bien en esa cifra se incluye el muy significativo aumento de la partida de combustible, que se incrementó un 42,3% durante el ejercicio, pasando de 105,7 millones en 2007 a 150,5 millones en 2008. Los gastos totales sin fuel se redujeron un 2,9%, pasando de 328,7 millones en 2007 a 319,2 millones en 2008, a pesar de un aumento de un 5,4% en el número de asientos-kilómetro ofertados, pasando éstos de 7,5 millones en 2007 a 7,9 millones en 2008.

Todo lo arriba mencionado conllevó una mejora en el margen operativo de 12,8 puntos porcentuales, pasando éste del -19,8% en 2007 al -7,0% en 2008. En resultado neto, producto de aplicar créditos fiscales de 47,1 millones de euros, se situó en un margen del 1,9%, una mejora de 23,6 puntos porcentuales en relación al margen de 2007, que fue de un -21,6%.

Tráfico e ingresos

El objetivo del año fue el incremento del ingreso por vuelo, que es lo que aseguró la maximización del resultado, aun si ello pudiera causar niveles de ocupación de los vuelos ligeramente inferiores.

La recaudación total creció un 21% y llegó a 438,9 millones en 2008. Ello se basó en un significativo incremento en la recaudación media por pasajero, de un 27,9%, y que llegó a los 74,57 euros, lo que permitió compensar con creces la ligera disminución en la tasa de ocupación (2,4 puntos porcentuales) hasta el punto de obtener un nivel de ingreso por vuelo un 22,9% mayor que en 2007, hasta los 9.370 euros por vuelo.

(euros por pasajero)	Anual			Cuarto trimestre		
	2008	2007	% var.	2008	2007	% var.
Ingreso medio por tarifa pura	54,33	42,30	28,4%	52,00	41,55	25,1%
Ingreso medio por cargos y comisiones	9,69	10,03	(3,4%)	9,98	10,36	(3,7%)
Ingreso medio accesorio puro	10,55	5,98	76,4%	9,93	7,10	39,9%
Ingreso medio total por pasajero	74,57	58,31	27,9%	71,91	59,00	21,8%
Tasa de ocupación (PKT/AKO, %)	70,3%	72,7%	(2,4 pp.)	67,6%	67,7%	(0,1 pp.)
Ingreso por vuelo (euros)	9.370	7.630	22,9%	8.768	7.100	23,5%

Dentro de este conjunto, el peso de los productos accesorios dentro de la estructura de ingresos de la compañía se incrementó de manera importante: de cada 100 euros ingresados, 14,2 euros provenían de los accesorios, un incremento de casi 4 euros en relación a 2007. En dicho apartado, la compañía incrementó la variedad de productos en oferta, desde los ya existentes seguros de viaje y alquileres de coche, hasta el cobro por maleta facturada o el sistema de reserva de "dynamic packaging".

Ingresos totales

(miles de euros)	Anual				Cuarto trimestre			
	2008	%	2007	%	2008	%	2007	%
Por tarifa pura	319.777	72,8	263.078	72,5	61.083	72,3	66.598	70,4
Por cargos y comisiones	57.032	13,0	62.379	17,2	11.723	13,9	16.609	17,6
Accesorios puros	62.103	14,2	37.216	10,3	11.664	13,8	11.375	12,0
Ingresos brutos	438.912	100	362.673	100	84.470	100	94.582	100

En cuanto al ingreso unitario (ingreso por asiento-kilómetro ofertado), éste se incrementó un 14,3% a pesar del hecho que la distancia media volada aumentara un 7,5%.

	Anual			Cuarto trimestre		
	2008	2007	% var.	2008	2007	% var.
Ingreso por AKO (céntimos de euro)	5,52	4,83	14,3%	5,14	4,18	22,9%
Distancia media (km por vuelo)	942	881	7,5%	947	945	(0,2%)

Durante la segunda mitad del año se desarrolló plenamente la venta a través de sistemas de distribución global (o GDS, según sus siglas en inglés). A la conexión con Amadeus con la posibilidad de liquidar el pago a través de BSP (disponible en España desde mediados de junio y en el resto de Europa entre los meses de septiembre y octubre), se le sumó, en diciembre, la conexión a través de Galileo. Durante el 2008 las ventas a través de agencia representaron el 14,5% de los ingresos totales por tarifa.

Cabe recordar que los clientes que utilizaron las agencias como canal de compra pagaron, de media, tarifas más altas de las que se recaudaban a través de canales directos de venta como el propio sitio web de la compañía o bien su call centre. Asimismo, la compra a través de agencia todavía representa hoy entre un 40 y un 48% de todos los procesos de compra de pasajes aéreos, por lo que el margen de desarrollo de este canal en Vueling es muy amplio.

Costes

La contención de costes y sus efectos positivos en la mejora de márgenes de la compañía, así como en su posicionamiento competitivo, ha sido uno de los puntos clave de su plan de reestructuración.

La implementación de las iniciativas de gestión encaminadas a recortar la base de costes de la compañía logró su objetivo de manera notable. Sólo el insólito incremento en el precio del combustible conllevó una subida de los costes variables (de un 17,7%) y por influencia de éstos, de los costes totales (de un 8,1%). Sin embargo, tanto la partida de costes fijos como la de costes semi-fijos experimentaron descensos, sensible en éste último caso (de un 0,6%) y muy significativa (de un 25,9%) en el anterior.

No obstante, durante el cuarto trimestre del año, una vez el precio del combustible se situó en niveles más razonables, los costes totales de la compañía se redujeron en prácticamente una cuarta parte, afectando la rebaja de costes a todas las categorías: variables, semi-fijos y fijos.

Gastos durante el periodo

(miles de euros)	Anual			Cuarto trimestre		
	2008	2007	% var.	2008	2007	% var.
Variables	327.560	278.371	17,7%	64.170	80.885	(20,6%)
↳ Fuel	150.532	105.733	42,3%	24.470	34.218	(27,7%)
↳ Resto variables	177.028	172.638	2,54%	39.700	46.667	(14,93%)
Semi-fijos	104.345	104.947	(0,6%)	22.233	30.591	(24,0%)
Fijos	37.832	51.074	(25,9%)	8.908	16.473	(45,9%)
Gastos totales	469.737	434.392	8,1%	96.311	127.949	(24,7%)

Durante 2008 el combustible se convirtió en la partida de gastos más importante de la compañía: si en 2007, uno de cada cuatro euros gastados se destinó a la compra de fuel, durante el 2008 esta cantidad se elevó a uno de cada tres euros, o lo que es lo mismo 150,5 millones un total de 469,7 millones. El combustible representó, asimismo, casi la mitad de los costes variables de la compañía, con un incremento de más de 45 millones de año en año.

Incluso contabilizando el fuel, el coste unitario total se incrementó en tan sólo un 2,6%, al pasar éste de 5,76 a 5,91 céntimos de euro, lo cual habla por sí sólo del éxito de las medidas llevadas a cabo por la compañía para mantener su base de costes bajo control.

(céntimos de euro)	Anual			Cuarto trimestre		
	2008	2007	% var.	2008	2007	% var.
CAKO excl. Fuel	4,02	4,36	(7,8%)	4,36	4,13	5,5%
Coste de fuel por AKO	1,89	1,40	35%	1,50	1,51	0,0%
CAKO total (incl. fuel)	5,91	5,76	2,6%	5,86	5,64	3,9%

Durante el trimestre de verano la base de costes ex fuel de Vueling alcanzó el nivel más bajo de la historia de la compañía, sucesivamente en los meses de junio, julio y agosto, con 3,59 céntimos de euro por AKO en este último caso.

(céntimos de euro)	2008								
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep
CAKO ex fuel	4,01	4,56	3,96	4,10	4,02	3,77	3,69	3,59	3,81
Coste fuel por AKO	1,56	1,56	1,67	1,87	2,11	2,30	2,43	2,41	1,96
CAKO total (incl. fuel)	5,57	6,12	5,63	5,97	6,13	6,07	6,11	6,01	5,77

(céntimos de euro)	2008		
	Oct	Nov	Dic
CAKO ex fuel	4,38	4,58	4,14
Coste fuel por AKO	1,78	1,47	1,25
CAKO total (incl. fuel)	6,16	6,06	5,38

Operaciones

Vueling operaba 35 rutas a 31 de diciembre de 2008, 21 menos que en la misma fecha del año anterior, con una flota de 16 Airbus A-320, situándose ésta como la segunda más joven de Europa, con una media de edad de 2,5 años.

Desde el cuarto trimestre del año Vueling estuvo operando menos aviones de media que durante el mismo periodo del año anterior, lo cual ha llevado a la compañía a operar un número de aviones prácticamente idéntico en 2007 y 2008 (20,1 aparatos en 2008, 0,1 más que en 2007).

Número medio de aviones en operación durante el período

	Trimestres				Anual
	Primero	Segundo	Tercero	Cuarto	
2007	16,3	20	21	23	20,0
2008	23,2	21	19,7	17	20,1
% var.	42,3%	5,0%	(6,3%)	(26,1%)	0,5%

La productividad de los aparatos, medida en horas-bloque por avión y día mejoró un 2,7% durante el año, al pasar de 11,0 a 11,3 horas-bloque.

	Anual			Cuarto trimestre		
	2008	2007	% var.	2008	2007	% var.
Horas-bloque	82.736	80.616	2,6%	17.103	23.740	(27,9%)
Núm. de aviones operados	20,1	20,0	0,5%	17	23	(26,1%)
Horas-bloque por avión y día	11,3	11,0	2,7%	10,9	11,2	(2,7%)

Durante el cuarto trimestre del año se procedió a la devolución de cuatro aviones, sin penalización alguna por parte del lessor. Ciertos costes de mantenimiento asociados a las devoluciones se han contabilizado en el dicho trimestre.

Durante el último trimestre del año Vueling siguió operando desde sus bases de Barcelona, Madrid y Sevilla, sin que, ni durante el periodo ni a lo largo del año se produjeran incidencias dignas de mención.

Financieros y coberturas

Compras de fuel (barril de Brent)

	Primer trimestre 2009		Resto de 2009	
	% consumo	precio medio (USD)	% consumo	precio medio (USD)
A 31/12/2008	48%	563	n.r.	n.r.
A 24/2/2009	n.r.	n.r.	25%	537

*n.r.: no relevante

Compras de dólares

	Primer trimestre 2009		Resto de 2009	
	importe	tipo medio	% pagos	tipo medio
A 31/12/2008	23,1m	1,42	n.r.	n.r.
A 24/2/2009	n.r.	n.r.	11,5m	1,42m

*n.r.: no relevante

Adicionalmente a 31/12/08 un importe en concepto de compras de USD de aproximadamente 5 millones de euros estaba pendiente de traspaso a ingreso. Dicho importe será contabilizado como ingreso en los primeros 6 meses de 2009.

Principales riesgos para el primer semestre de 2009

Los principales riesgos a los que hace frente la Compañía en el primer semestre de 2009 son los siguientes:

Precio del barril de Brent: Aproximadamente un tercio de los costes de la compañía están directamente relacionados con la evolución del precio de Brent en los mercados internacionales. Los niveles de cobertura sobre compras futuras no son del 100% por lo que el resultado de la Compañía puede verse afectado por variaciones en el precio de esta materia prima, tanto al alza como a la baja.

Evolución del tipo de cambio del dólar: Un porcentaje elevado de los costes de la Compañía, próximo al 50% viene referenciado al Dólar. Los niveles de cobertura de las compras para el ejercicio 2009 no son elevados, por lo que variaciones en el tipo de cambio podrían afectar de forma significativa al resultado del ejercicio.

Evolución del consumo en los principales mercados en que opera la Compañía: La reciente evolución de magnitudes macroeconómicas hace prever la posibilidad de que se produzca una ralentización en el crecimiento del consumo, que a su vez puede tener un impacto sobre las ventas de la compañía.

Cuenta trimestral de pérdidas y ganancias

(miles de euros)	Cuarto trimestre		
	2008	2007	% var.
Ingreso por tarifa	61.083	66.598	(8,3%)
Cargos y comisiones	11.723	16.609	(29,4%)
Ingresos accesorios puros	11.664	11.375	0,0%
Total ingresos	84.470	94.582	(10,7%)
Fuel	24.740	34.218	(27,7%)
Handling	8.472	11.083	(23,6%)
Tasas aeroportuarias	9.085	11.126	(18,3%)
Tasas de navegación	7.245	10.219	(29,1%)
Tripulación	1.699	1.831	(7,2%)
Mantenimiento	4.237	4.861	(12,8%)
Comercial y marketing	5.762	5.485	5,0%
Otros gastos	2.930	2.062	42%
Total costes variables	64.170	80.885	(20,7%)
Margen de contribución	20.300	13.697	48,2%
Tripulación	6.603	8.489	(22,2%)
Mantenimiento	3.312	3.079	7,5%
Seguros de flota	570	822	(30,6%)
Arrendamiento de flota	12.748	18.201	(30,0%)
Total costes semifijos	23.233	30.591	(24,0%)
Margen operativo	(2.933)	(16.894)	82,6%
Publicidad	1.635	3.289	(50,3%)
Amortización	738	722	0,1%
Gastos generales	6.535	12.462	(47,5%)
Total costes fijos	8.908	16.473	(45,9%)
EBIT	(11.841)	(33.367)	64,5%
Resultado financiero	77	(1.408)	105,5%
Resultado de los subarriendos	399	-	
Gastos Reestructuración	3.694	-	
EBT	(15.059)	(34.775)	56,7%
Impuestos	4.518	(11.333)	139,9%
Resultado neto	(10.541)	(46.108)	77,1%
EBITDAR	1.645	(14.444)	111,4%

Las cifras presentadas han sido preparadas bajo los principios contables establecidos por el Nuevo Plan General de Contabilidad vigente en España. Las cifras comparativas del ejercicio 2007 han sido reexpresadas bajo los criterios del Nuevo Plan General de Contabilidad con la finalidad de facilitar la comparabilidad de las cifras. Las cifras no están auditadas.

AKOs calculados de acuerdo a la great-circle distance

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

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

*** EBT: resultado antes de impuestos e intereses

*** EBT: resultado antes de impuestos

Cuenta anual de pérdidas y ganancias

(miles de euros)	Anual		
	2008	2007	% var.
Ingreso por tarifa	319.777	263.078	21,5%
Cargos y comisiones	57.032	62.379	(8,6%)
Ingresos accesorios puros	62.104	37.216	66,9%
Total ingresos	438.913	362.673	21,0%
Fuel	150.532	105.733	42,3%
Handling	39.026	41.878	(6,8%)
Tasas aeroportuarias	41.658	42.021	(0,8%)
Tasas de navegación	35.414	33.806	4,7%
Tripulación	7.941	6.739	17,8%
Mantenimiento	17.892	17.524	2,1%
Comercial y marketing	26.937	24.742	8,9%
Otros gastos	8.160	5.928	37,6%
Total costes variables	327.560	278.371	17,6%
Margen de contribución	111.352	84.302	32,1%
Tripulación	27.188	24.584	10,6%
Mantenimiento	15.146	13.509	14,1%
Seguros de flota	2.612	3.156	(17,2%)
Arrendamiento de flota	59.399	63.698	(6,7%)
Total costes semifijos	104.345	104.947	(0,5%)
Margen operativo	7.007	(20.645)	133,9%
Publicidad	6.741	17.632	(61,8%)
Amortización	2.642	2.095	26,1%
Gastos generales	28.449	31.347	(9,2%)
Total costes fijos	37.832	51.074	(25,9%)
EBIT	(30.825)	(71.719)	(57,0%)
Resultado financiero	(357)	4.568	(107,8%)
Resultado de los subarriendos	1.211	-	
Gastos Reestructuración	8.627	-	
EBT	(38.598)	(67.151)	42,6%
Impuestos	47.137	(11.333)	515,9%
Resultado neto	8.539	(78.484)	n.a.
EBITDAR	31.216	(5.926)	526,7%

Las cifras presentadas han sido preparadas bajo los principios contables establecidos por el Nuevo Plan General de Contabilidad vigente en España. Las cifras comparativas del ejercicio 2007 han sido reexpresadas bajo los criterios del Nuevo Plan General de Contabilidad con la finalidad de facilitar la comparabilidad de las cifras. Las cifras no están auditadas.

AKOs calculados de acuerdo a la great-circle distance

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

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

*** EBT: resultado antes de impuestos e intereses

*** EBT: resultado antes de impuestos

Principales magnitudes operativas y financieras trimestrales

	Cuarto trimestre		
	2008	2007	% var.
INGRESOS			
Ingresos totales (miles de euros)	84.470	94.582	(10,7%)
Ingreso total por pasajero (euros)	71,91	59,00	21,8%
Ingreso por vuelo (euros)	8.768	7.100	23,5%
Tarifa media por pasajero (euros)	52,00	41,45	25,1%
Ingreso medio accesorio puro por pasajero (euros)	9,93	7,10	39,9%
Ingreso por AKO (céntimos de euro)	5,14	4,18	22,9%
COSTES			
Gastos totales (miles de euros)	96.311	127.949	(24,7%)
Coste por AKO, incl. fuel (céntimos de euro)	5,86	5,64	3,9%
Coste de fuel por AKO (céntimos de euro)	1,50	1,51	0,0%
Coste por AKO, ex. fuel (céntimos de euro)	4,36	4,13	5,5%
EBITDAR* (miles de euros)	1.645	(14.444)	111,4%
Margen de EBITDAR (%)	1,9%	(15,3%)	13,4 pp.
BAII/EBIT** (miles de euros)	(11.841)	(33.367)	64,5%
Margen de BAII/EBIT (%)	(14,0%)	(35,3%)	21,3 pp.
EBT*** (miles de euros)	(15.059)	(34.775)	56,7%
Margen de EBT (%)	(17,8%)	(36,8%)	19 pp.
OPERATIVA			
AKOs (millones)	1.643	2.265	(27,5%)
PKTs (millones)	1.110	1.532	(27,5%)
Vuelos operados	9.634	13.322	(27,7%)
Número medio de aviones operados	17	23	(26,1%)
Número medio de horas bloque por día y avión	10,9	11,2	(2,7%)
Número medio de vuelos por día y avión	6,1	6,3	(3,2%)
Número total de asientos volados (miles)	1.734	2.398	(27,7%)
Distancia media volada (km)	947	945	0,2%
Número total de pasajeros (miles)	1.175	1.603	(26,7%)
Coeficiente de ocupación (PKT/AKO)	67,6%	67,7%	(0,1 pp.)

Las cifras presentadas han sido preparadas bajo los principios contables establecidos por el Nuevo Plan General de Contabilidad vigente en España. Las cifras comparativas del ejercicio 2007 han sido reexpresadas bajo los criterios del Nuevo Plan General de Contabilidad con la finalidad de facilitar la comparabilidad de las cifras. Las cifras no están auditadas.

AKOs calculados de acuerdo a la great-circle distance

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

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

*** EBT: resultado antes de impuestos e intereses

*** EBT: resultado antes de impuestos

Principales magnitudes operativas y financieras anuales

		Anual	
	2008	2007	% var.
INGRESOS			
Ingresos totales (miles de euros)	438.912	362.673	21,0%
Ingreso total por pasajero (euros)	74,57	58,31	27,9%
Ingreso por vuelo (euros)	9.370	7.630	22,9%
Tarifa media por pasajero (euros)	54,33	42,30	28,4%
Ingreso medio accesorio puro por pasajero (euros)	10,55	5,98	76,4%
Ingreso por AKO (céntimos de euro)	5,52	4,83	14,3%
COSTES			
Gastos totales (miles de euros)	469.737	434.392	8,1%
Coste por AKO, incl. fuel (céntimos de euro)	5,91	5,76	2,6%
Coste de fuel por AKO (céntimos de euro)	1,89	1,40	35%
Coste por AKO, ex. fuel (céntimos de euro)	4,02	4,36	(7,8%)
EBITDAR* (miles de euros)	31.216	(5.926)	526,7%
Margen de EBITDAR (%)	7,1%	1,2%	5,9 pp.
BAII/EBIT** (miles de euros)	(30.825)	(71.719)	(57,0%)
Margen de BAII/EBIT (%)	(7,0%)	(19,8%)	12,8 pp.
EBT*** (miles de euros)	(38.594)	(67.151)	42,6%
Margen de EBT (%)	(8,8%)	(18,5%)	9,7 pp.
OPERATIVA			
AKOs (millones)	7.945	7.535	5,4%
PKTs (millones)	5.883	5.477	7,4%
Vuelos operados	46.844	47.530	(1,4%)
Número medio de aviones operados	20,1	20	0,5%
Número medio de horas bloque por día y avión	11,3	11,0	2,7%
Número medio de vuelos por día y avión	6,4	6,5	(1,5%)
Número total de asientos volados (miles)	8.432	8.555	(1,4%)
Distancia media volada (km)	947	881	7,5%
Número total de pasajeros (miles)	5.886	6.220	(5,4%)
Coeficiente de ocupación (PKT/AKO)	70,3%	72,7%	(2,4 pp.)

Las cifras presentadas han sido preparadas bajo los principios contables establecidos por el Nuevo Plan General de Contabilidad vigente en España. Las cifras comparativas del ejercicio 2007 han sido reexpresadas bajo los criterios del Nuevo Plan General de Contabilidad con la finalidad de facilitar la comparabilidad de las cifras. Las cifras no están auditadas.

AKOs calculados de acuerdo a la great-circle distance

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

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

*** EBT: resultado antes de impuestos e intereses

*** EBT: resultado antes de impuestos

Vueling obtained an after-tax profit of €8.5m in 2008, with a 21% increase in revenues, to €438.9m

Highlights

Vueling obtained an after-tax profit of €8.5m, with an operating result of -€30.8m and a -7.0% margin (before financial revenues, restructuring costs, and taxes), 12.8 percentage points above 2007. EBITDAR went from -€5.9m in 2007 to €31.2m in 2008.

Vueling increased revenues by 21%, to €438.9m, bolstered by a 27.9% increase in the average revenue per passenger and a 22.9% increase in revenue per flight. Pure ancillary revenue increased by 66.9% and already makes up 14.2% of the company's revenues.

Travel agents sales represented 14.5% of ticket revenue, to a total of €54.7m, of which €20.7m were generated via global distribution systems (GDS). Vueling started selling in Amadeus on June and in Galileo on December.

Ex-fuel cost-base was reduced by 7.8%, which helped to virtually absorb the fuel-price hike. Vueling increased its total cost-base (including fuel) by just 2.6%, to 5.91 Euro cents per available seat-kilometre (ASK).

During 2008 the company was completely restructured, based (a) on network rationalization, with a capacity adjustment that brought about a reduction in the number of aircraft from 24 in January to 16 in December, (b) access to new markets segments through the travel agents' channel, and (c) the discontinuation of non-profitable routes.

Outlook for 2009

Vueling's prospects for Q1 2009 are very positive, both in revenue and cost lines. It is thus expected that, in comparison to Q1 a year earlier:

- **Revenue per flight will increase between 10 and 15%**
- **Fuel costs will be approximately 40% lower.** Vueling has hedged 48% of its fuel needs for Q1. This means that the equivalent cost of a barrel would be around \$50.

The company therefore expects for the combination of higher revenues and lower costs to significantly improve its Q1 margin with regards to the same period last year.

For the whole of 2009, much improvement is also expected, and this is down to the annualized impact of two separate factors:

- **GDS rollout**, which would bring about extra revenues in the region of €20m to €30m for the first half of the year.
- **The company's restructuring plan**, which is already finalized, and will entail savings of between €5m and €12m for the same period of time.

In spite of the general economic environment, which could adversely affect results, the company has reasons to believe that it can benefit from several factors:

- The fact that business passengers, rather than reducing their frequency of travel, will most likely seek cheaper ways to travel.
- Historical experience, that places LCCs eminently suited to weather crisis periods.
- Vueling's flexibility, as demonstrated during its recent restructuring plan, that could be crucial again, should circumstances demand it.

Summary table of results*	Annual			Q4		
	2008	2007	% var.	2008	2007	% var.
Total revenues (€ '000)	438,912	362,673	21.0%	84,470	94,582	(10.7%)
Total expenses (€ '000)	469,737	434,392	8.1%	96,311	127,949	(24.7%)
EBIT (€ '000)	(30,825)	(71,719)	(57.0%)	(11,841)	(33,367)	(64.5%)
Financials and subleases (€ '000)	854	4,568	(81.3%)	476	(1,408)	n.a.
Operating result (€ '000)	(29,971)	(67,151)	55.4%	(11,365)	(34,775)	(67.3%)
Operating margin (%)	(6.8%)	(18.5%)	11.7 pp.	(13.4%)	(36.7%)	23.3 pp.
Restructuring costs	8,627	-	n.a.	3,694	-	n.a.
EBT (€ '000)	(38,598)	(67,151)	(42.5%)	(15,059)	(34,775)	(56.7%)
Net result	8,539	(78,484)	n.a.	(10,541)	(46,108)	(77.1%)

*According to new Spanish GAAP. Non audited

Business review

During 2008, Vueling entirely implemented its restructuring plan, which brought about an important revenue increase, cost controls, and therefore a significant margin improvement in relation to the previous year.

The company's restructuring was based upon four pillars:

- **Network rationalization** and the subsequent discontinuation of those routes reporting little or no profitability at all, as well as a higher concentration on business routes. In so doing, Vueling ceased to operate 21 routes (not including seasonal ones) during the year, while it increased the number of frequencies in business routes at the same time, reaching 11 daily frequencies from Barcelona to Madrid, 5 from Barcelona to Paris, and 4 from Barcelona to Seville. Vueling operated 56 routes at the start of the year and 35 at year-end.
- **Access to new market segments** thanks to the global distribution systems (GDS) rollout: Amadeus from June and Galileo from December. Sales through traditional travel agents made up 14.5% of the company's annual ticket revenue. Of this, the GDS brought 6.55 percentage points.
- **Management efficiencies**, which translated in:
 - An **increase in revenues** taking the **increment in revenue per flight** as the yardstick, high higher-yielding passengers that helped overall revenues to rise. While the number of flown passenger fell by 5.4% during the year, such a decrease was largely offset by a 27.9% increase in the revenue per passenger, to €74.57, and a 22.9% increase in the revenue per flight, going from €7,630 in 2007 to €9,370 in 2008.
 - **Cost-base reduction** in order to consolidate Vueling amongst the best in the industry. This contributed to make up for the fuel-price increase which, during the summer season, reached all-time high levels. Vueling's ex-fuel cost base went down by 7.8% in relation to 2007, while its total cost-base (fuel included) increased by just 2.6%.
- A **focus on ancillary revenues**, with new products launched and price-adjustments on the already existing ones, in order to maximize revenues. Pure ancillary revenue raised by 66.9% in 2008, to €62.1m.

The application of the abovementioned points had, as a consequence, a 21% increase in total revenue, going from €362.7 in 2007 to €438.9m in 2008, in spite of the fact that Vueling roughly operated the same number of planes (an average of 20.1 in 2008 against 20.0 in 2007) and it offered slightly fewer seats (8.5m in 2007 against 8.4m in 2008).

Regarding the cost line, it increased by 8.1% to €469.7m. However, this figure includes the very dramatic fuel-price increase. The fuel bill increased 42.3% during the year, going from €105.7m in 2007 to €150.5m in 2008.

Ex-fuel expenses went down by 2.9% going from €328.7m in 2007 to €319.2m in 2008, in spite of a 5.4% increase in ASKs—from 7.5m in 2007 to 7.9m in 2008.

As a result of all this, the operating margin improved by 12.8 percentage points, going from -19.8% in 2007 to -7.0% in 2008. Net result, after accounting for a €47.1m tax credit, reached a positive margin of 1.9%, 23.6 points better than in 2007, when was -21.6%.

Revenue and traffic

The increase in the revenue per flight was the year's fundamental target, as it ensured result maximization, even if it could bring about slight decreases in seat-load factors.

Overall revenue grew by 21% to €438.9m during 2008. This was the result of a significant increase in revenue per passenger, 27.9% up to €74.57, which allowed to totally compensate for the small load-factor decrease (2.4 points down) to the point of obtaining a revenue per flight level 22.9% higher than in 2007, to €9,370 per flight.

(€ per passenger)	Annual			Q4		
	2008	2007	% var.	2008	2007	% var.
Average pure fare per passenger	54.33	42.30	28.4%	52.00	41.55	25.1%
Average fees and charges per pax.	9.69	10.03	(3.4%)	9.98	10.36	(3.7%)
Average pure ancillary revenue per pax.	10.55	5.98	76.4%	9.93	7.10	39.9%
Total income per passenger	74.57	58.31	27.9%	71.91	59.00	21.8%
Seat-load factor (RPK/ASK, %)	70.3%	72.7%	(2.4 pp.)	67.6%	67.7%	(0.1 pp.)
Revenue per flight (€)	9,370	7,630	22.9%	8,768	7,100	23.5%

Ancillary revenues' weight within the overall revenue structure grew in importance: from every €100 of revenue, €14.2 came from ancillaries, a €4 increase in relation to 2007. The company increased the range of products on offer, from the already existing travel insurance or car rental, to a checked-in bag fee or "dynamic packaging" booking systems.

Absolute revenues

(€ '000)	Annual				Q4			
	2008	%	2007	%	2008	%	2007	%
Pure fare	319,777	72.8	263,078	72.5	61,083	72.3	66,598	70.4
Fees and charges	57,032	13.0	62,379	17.2	11,723	13.9	16,609	17.6
Pure ancillary	62,103	14.2	37,216	10.3	11,664	13.8	11,375	12.0
Total revenues	438,912	100	362,673	100	84,470	100	94,582	100

With regards to unit revenues (revenue per available seat-kilometre), it increased by 14.3% in spite of the average sector length being increased by 7.5%

	Annual			Q4		
	2008	2007	% var.	2008	2007	% var.
Revenue per ASK (€ cents)	5.52	4.83	14.3%	5.14	4.18	22.9%
Average sector length (km per flight)	942	881	7.5%	947	945	(0.2%)

During the second half of the year GDS channel was completely rolled out. Amadeus connexion (with BSP settlement) started in June in Spain and during the autumn in the rest of Europe. Vueling started trading through Galileo in December. During 2008 travel agents sales made up 14.5% of Vueling's total ticket revenue.

It is worth mentioning that travel-agent customers paid, on average, higher fares, when compared to direct channels such as the company's own website or its call centre. Overall, travel agents still sells between 40 and 48% of all air tickets, and that's the reason why Vueling still has ample room for growth in this channel.

Costs

Cost contention and its positive effects on the company's margins, as well as its competitive edge, has been one of the key points of its restructuring plan.

The implementation of activities leading to a reduction in the company's cost base reached its goals very successfully. The unprecedented scale on the fuel-price hike, which brought about an increase in variable costs (17.7% up), made overall costs increase as a result (8.1% up). However, both fixed and semi-fixed costs went down—0.6% in the latter and 25.9% in the former.

Once fuel prices settled at more reasonable level, during Q4, Vueling's overall costs were reduced by approximately one-fourth, and across the board: in variable, fixed, and semi-fixed costs.

Expenses for the period

(€ '000)	Annual			Q4		
	2008	2007	% var.	2008	2007	% var.
Variable	327,560	278,371	17.7%	64,170	80,885	(20.6%)
↳ Fuel	150,532	105,733	42.3%	24,470	34,218	(27.7%)
↳ Rest of variables	177,028	172,638	2.54%	39,700	46,667	(14.93%)
Semi-fixed	104,345	104,947	(0.6%)	22,233	30,591	(24.0%)
Fixed	37,832	51,074	(25.9%)	8,908	16,473	(45.9%)
Total expenses	469,737	434,392	8.1%	96,311	127,949	(24.7%)

During 2008, fuel became the most important expenditure: while in 2007 one in every four Euro was spent on that concept, the ratio went up to one in every three during 2008, or €150,5m out of a total of €469,7m. Fuel made up half of the company's variable costs, with a €45m increase year on year.

Even accounting for fuel, unit costs increased by just 2.6%, going from 5.76 to 5.91 Euro cents, which is quite telling of the measures introduced to keep the company's base cost under control.

(€ cents)	Annual			Q4		
	2008	2007	% var.	2008	2007	% var.
CASK excl. fuel	4.02	4.36	(7.8%)	4.36	4.13	5.5%
Fuel cost per ASK	1.89	1.40	35%	1.50	1.51	0.0%
Total CASK (incl. fuel)	5.91	5.76	2.6%	5.86	5.64	3.9%

During the summer quarter, in June, July and August in a row, Vueling's ex fuel cost-base reached its lowest level ever, at 3.59 Euro cents per ASK in the latter case.

(€ cents)	2008								
	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep
CASK excl. fuel	4.01	4.56	3.96	4.10	4.02	3.77	3.69	3.59	3.81
Fuel cost per ASK	1.56	1.56	1.67	1.87	2.11	2.30	2.43	2.41	1.96
Total CASK (incl. fuel)	5.57	6.12	5.63	5.97	6.13	6.07	6.11	6.01	5.77

(€ cents)	2008		
	Oct	Nov	Dec
CASK excl. fuel	4.38	4.58	4.14
Fuel cost per ASK	1.78	1.47	1.25
Total CASK (incl. fuel)	6.16	6.06	5.38

Operations

Vueling operated 35 routes as of December 31st, 2008, 21 routes fewer than on the same date one year earlier, with a fleet made up of 16 Airbus A-320, the youngest in Europe with an average age of just 2.5 years.

During Q4 Vueling operated fewer aircraft on average than on the same period the previous year, and this led to company to operate an almost identical average number of aircraft year-round (20.1 in 2008, 20.0 in 2007)

Average number of aircraft in operation during the period

	Q1	Q2	Q3	Q4	Annual
2007	16.3	20.0	21.0	23.0	20.0
2008	23.2	21.0	19.7	17.0	20.1
% var.	42.3%	5.0%	(6.3%)	(26.1%)	0.5%

Aircraft productivity, measured in block-hours per flight and day, improved by 2.7% during the year, going from 11.0 to 11.3 block hours.

	Annual			Q4		
	2008	2007	% var.	2008	2007	% var.
Block-hours	82,736	80,616	2.6%	17,103	23,740	(27.9%)
Nº of aircraft in operation	20.1	20.0	0.5%	17.0	23.0	(26.1%)
Block-hours per a/c and day	11.3	11.0	2.7%	10.9	11.2	(2.7%)

During Q4, four aircraft were redelivered, with no penalties from the lessor. Some maintenance costs, related to the redeliveries, had to be accounted for in that quarter.

During Q4 Vueling kept on operating out of its Barcelona, Madrid, and Seville bases. No incidences of note took place during the year.

Financial and hedging

Fuel purchase (Brent barril)

	Q1 2009		Rest of 2009	
	% consumption	average price (USD)	% consumption	average price (USD)
As of 31/12/2008	48%	563	n.r.	n.r.
As of 24/2/2009	n.r.	n.r.	25%	537

*n.r.: non relevant

Dollar

	Q1 2009		Rest of 2009	
	import	average rate	% payments	average rate
As of 31/12/2008	23,1m	1,42	n.r.	n.r.
As of 24/2/2009	n.r.	n.r.	11,5m	1,42m

*n.r.: non relevant

As of 31/12/08, €5m corresponding USD derivatives had not yet been posted to revenues. This amount will be posted as revenue over the first half of 2009.

Quarterly profit and loss account

(€ '000)	Q4		
	2008	2007	% var.
Ticket revenues	61,083	66,598	(8.3%)
Fees and charges	11,723	16,609	(29.4%)
Pure ancillary revenues	11,664	11,375	0.0%
Total revenues	84,470	94,582	(10.7%)
Fuel	24,740	34,218	(27.7%)
Handling	8,472	11,083	(23.6%)
Airport taxes	9,085	11,126	(18.3%)
Navigation taxes	7,245	10,219	(29.1%)
Crew	1,699	1,831	(7.2%)
Maintenance	4,237	4,861	(12.8%)
Commercial and marketing	5,762	5,485	5.0%
Others expenditures	2,930	2,062	42%
Total variable expenditure	64,170	80,885	(20.7%)
Contribution margin	20,300	13,697	48.2%
Crew	6,603	8,489	(22.2%)
Maintenance	3,312	3,079	7.5%
Fleet insurance	570	822	(30.6%)
Fleet leases	12,748	18,201	(30.0%)
Total semi-fixed expendit.	23,233	30,591	(24.0%)
Operating margin	(2,933)	(16,894)	82.6%
Advertisement	1,635	3,289	(50.3%)
Amortization	738	722	0.1%
General expenditure	6,535	12,462	(47.5%)
Total fixed expenditure	8,908	16,473	(45.9%)
EBIT	(11,841)	(33,367)	64.5%
Financial result	77	(1,408)	105.5%
Sub-lease result	399	-	n.a.
Restructuring costs	3,694	-	n.a.
EBT	(15,059)	(34,775)	56.7%
Taxes	4,518	(11,333)	139.9%
Net result	(10,541)	(46,108)	77.1%
EBITDAR	1,645	(14,444)	111.4%

All data in this presentation have been elaborated according to the new Spanish GAAP. Like-to-like figures for 2007 have been re-expressed according to their criteria, in order to allow for comparison. Non-audited figures.

ASK have been calculated according to the great-circle distance.

Annual profit and loss account

(€ '000)	Annual		
	2008	2007	% var.
Ticket revenues	319,777	263,078	21.5%
Fees and charges	57,032	62,379	(8.6%)
Pure ancillary revenues	62,104	37,216	66.9%
Total revenues	438,913	362,673	21.0%
Fuel	150,532	105,733	42.3%
Handling	39,026	41,878	(6.8%)
Airport taxes	41,658	42,021	(0.8%)
Navigation taxes	35,414	33,806	4.7%
Crew	7,941	6,739	17.8%
Maintenance	17,892	17,524	2.1%
Commercial and marketing	26,937	24,742	8.9%
Others expenditures	8,160	5,928	37.6%
Total variable expenditure	327,560	278,371	17.6%
Contribution margin	111,352	84,302	32.1%
Crew	27,188	24,584	10.6%
Maintenance	15,146	13,509	14.1%
Fleet insurance	2,612	3,156	(17.2%)
Fleet leases	59,399	63,698	(6.7%)
Total semi-fixed expendit.	104,345	104,947	(0.5%)
Operating margin	7,007	(20,645)	133.9%
Advertisement	6,741	17,632	(61.8%)
Amortization	2,642	2,095	26.1%
General expenditure	28,449	31,347	(9.2%)
Total fixed expenditure	37,832	51,074	(25.9%)
EBIT	(30,825)	(71,719)	(57.0%)
Financial result	(357)	4,568	(107.8%)
Sub-lease result	1,211	-	n.a.
Restructuring costs	8,627	-	n.a.
EBT	(38,598)	(67,151)	42.6%
Taxes	47,137	(11,333)	515.9%
Net result	8,539	(78,484)	n.a.
EBITDAR	31,216	(5,926)	526.7%

All data in this presentation have been elaborated according to the new Spanish GAAP. Like-to-like figures for 2007 have been re-expressed according to their criteria, in order to allow for comparison. Non-audited figures.

ASK have been calculated according to the great-circle distance.

Quarterly financial and operating statistics

	2008	Q4 2007	% var.
REVENUES			
Total revenue (€ '000)	84,470	94,582	(10.7%)
Total income per passenger (€ '000)	71.91	59.00	21.8%
Revenue per flight (€)	8,768	7,100	23.5%
Average pure fare per passenger (€)	52.00	41.45	25.1%
Average pure ancillary revenue per passenger (€)	9.93	7.10	39.9%
Total revenue per ASK (€ cents)	5.14	4.18	22.9%
EXPENDITURES			
Total expenditure (€ '000)	96,311	127,949	(24.7%)
Cost per ASK, incl. fuel (€ cents)	5.86	5.64	3.9%
Fuel costs per ASK (€ cents)	1.50	1.51	0.0%
Cost per ASK, excl. fuel (€ cents)	4.36	4.13	5.5%
EBITDAR (€ '000)	1,645	(14,444)	111.4%
EBITDAR margin (%)	1.9%	(15.3%)	13.4 pp.
EBIT (€ '000)	(11,841)	(33,367)	64.5%
EBIT margin (%)	(14.0%)	(35.3%)	21.3 pp.
EBT (€ '000)	(15,059)	(34,775)	56.7%
EBT margin (%)	(17.8%)	(36.8%)	19 pp.
OPERATIONS			
ASKs (millions)	1,643	2,265	(27.5%)
RPKs (millions)	1,110	1,532	(27.5%)
Total flights flown	9,634	13,322	(27.7%)
Average aircraft in operation	17	23	(26.1%)
Average block hours per aircraft and day	10.9	11.2	(2.7%)
Average number of flights per day	6.1	6.3	(3.2%)
Seats clown ('000)	1,734	2,398	(27.7%)
Average stage length (km)	947	945	0.2%
Total number of passengers ('000)	1,175	1,603	(26.7%)
Load factor (RPK/ASK)	67.6%	67.7%	(0,1 pp.)

All data in this presentation have been elaborated according to the new Spanish GAAP. Like-to-like figures for 2007 have been re-expressed according to their criteria, in order to allow for comparison. Non-audited figures.

ASK have been calculated according to the great-circle distance.

Annual financial and operating statistics

	2008	Annual 2007	% var.
REVENUES			
Total revenue (€ '000)	438,912	362,673	21.0%
Total income per passenger (€ '000)	74.57	58.31	27.9%
Revenue per flight (€)	9,370	7,630	22.9%
Average pure fare per passenger (€)	54.33	42.30	28.4%
Average pure ancillary revenue per passenger (€)	10.55	5.98	76.4%
Total revenue per ASK (€ cents)	5.52	4.83	14.3%
EXPENDITURES			
Total expenditure (€ '000)	469,737	434,392	8.1%
Cost per ASK, incl. fuel (€ cents)	5.91	5.76	2.6%
Fuel costs per ASK (€ cents)	1.89	1.40	35%
Cost per ASK, excl. fuel (€ cents)	4.02	4.36	(7.8%)
EBITDAR (€ '000)	31,216	(5,926)	526.7%
EBITDAR margin (%)	7.1%	1.2%	5.9 pp.
EBIT (€ '000)	(30,825)	(71,719)	(57.0%)
EBIT margin (%)	(7.0%)	(19.8%)	12.8 pp.
EBT (€ '000)	(38,594)	(67,151)	42.6%
EBT margin (%)	(8.8%)	(18.5%)	9.7 pp.
OPERATIONS			
ASKs (millions)	7,945	7,535	5.4%
RPKs (millions)	5,883	5,477	7.4%
Total flights flown	46,844	47,530	(1.4%)
Average aircraft in operation	20.1	20	0.5%
Average block hours per aircraft and day	11.3	11.0	2.7%
Average number of flights per day	6.4	6.5	(1.5%)
Seats flown ('000)	8,432	8,555	(1.4%)
Average stage length (km)	947	881	7.5%
Total number of passengers ('000)	5,886	6,220	(5.4%)
Load factor (RPK/ASK)	70.3%	72.7%	(2.4 pp.)

All data in this presentation have been elaborated according to the new Spanish GAAP. Like-to-like figures for 2007 have been re-expressed according to their criteria, in order to allow for comparison. Non-audited figures.

ASK have been calculated according to the great-circle distance.