



**Día de Inversores y Analistas
24 de Octubre 2005**

Aviso Legal

La información contenida en este documento ha sido proporcionada por Iberia. Iberia no hace ninguna representación o garantía, expresa o tácita, acerca de la precisión o exhaustividad de dicha información y nada de lo contenido en este documento debe ser interpretado como una representación o promesa de Iberia. En particular, esta presentación a analistas contiene afirmaciones a futuro e información relativa a las actividades de Iberia que están basadas en estimaciones del equipo gestor de Iberia y en hipótesis basadas en información disponible para Iberia.

Dichas afirmaciones reflejan la visión actual de Iberia o de su equipo gestor en relación al futuro. No constituyen garantías de los resultados futuros y están sujetas a determinados riesgos, incertidumbres e hipótesis. Múltiples factores podrían determinar que los resultados y logros efectivamente alcanzados en el futuro podrían ser altamente diferentes de cualquiera resultados y logros a futuro contenidos de forma explícita e implícita en dichas afirmaciones.

Se advierte a los analistas que no deben considerar seguras dichas afirmaciones a futuro, que están referidas únicamente a la situación actual en el momento de esta presentación.

Iberia no tiene intención, ni asume obligación alguna de actualizar las afirmaciones a futuro contenidas en este documento.



**Año 2005:
Resultados y Perspectivas**

Desarrollo de un Crecimiento Selectivo

Enero-Septiembre 05

AKO

PKT

C.O.

Doméstico

+ 1,7%

+2,7%

+ 0,7 p.p

Europa

+ 2,0%

+5,5%

+ 2,3 p.p

Otro Medio Radio Intern.

+ 33,6%

+35,7%

+1,0 p.p

Largo Radio

+ 7,2%

+8,5%

+ 1,0 p.p

Total

+ 5,3%

+7,1%

+1,3 p.p

Evolución, Capacidad y Coeficiente de Ocupación 2001/2005

Oferta

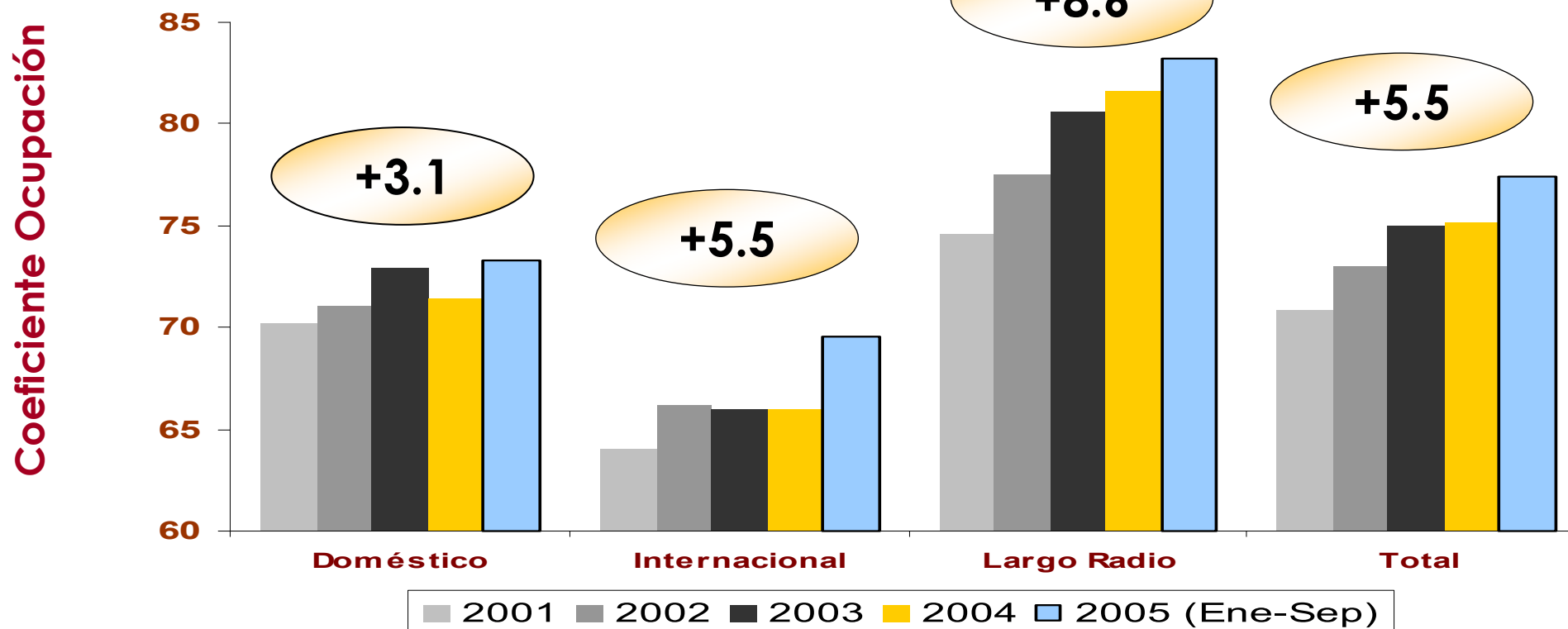
- 8.3 %

+ 24.5 %

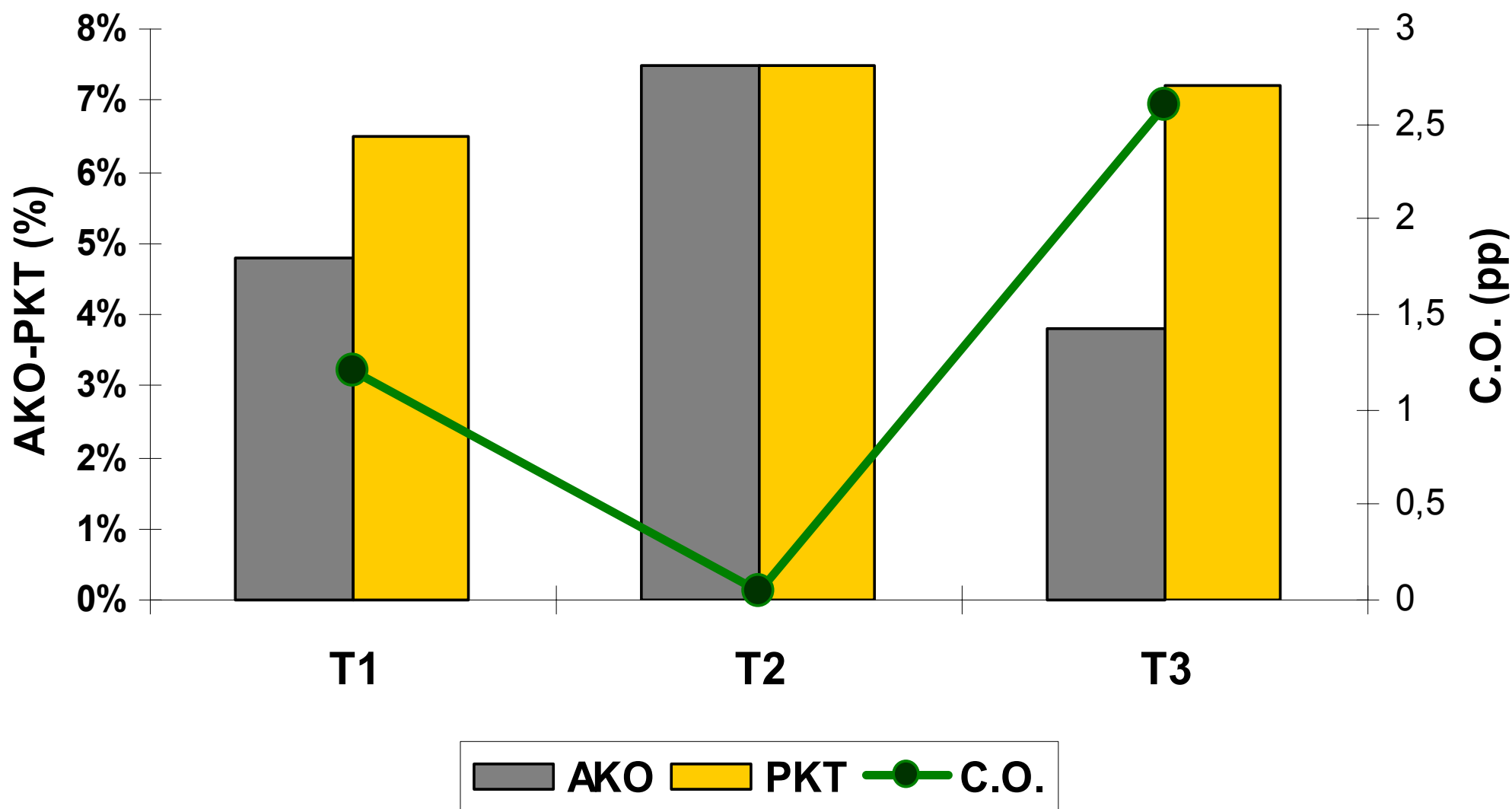
+ 16.0 %

+ 11.3 %

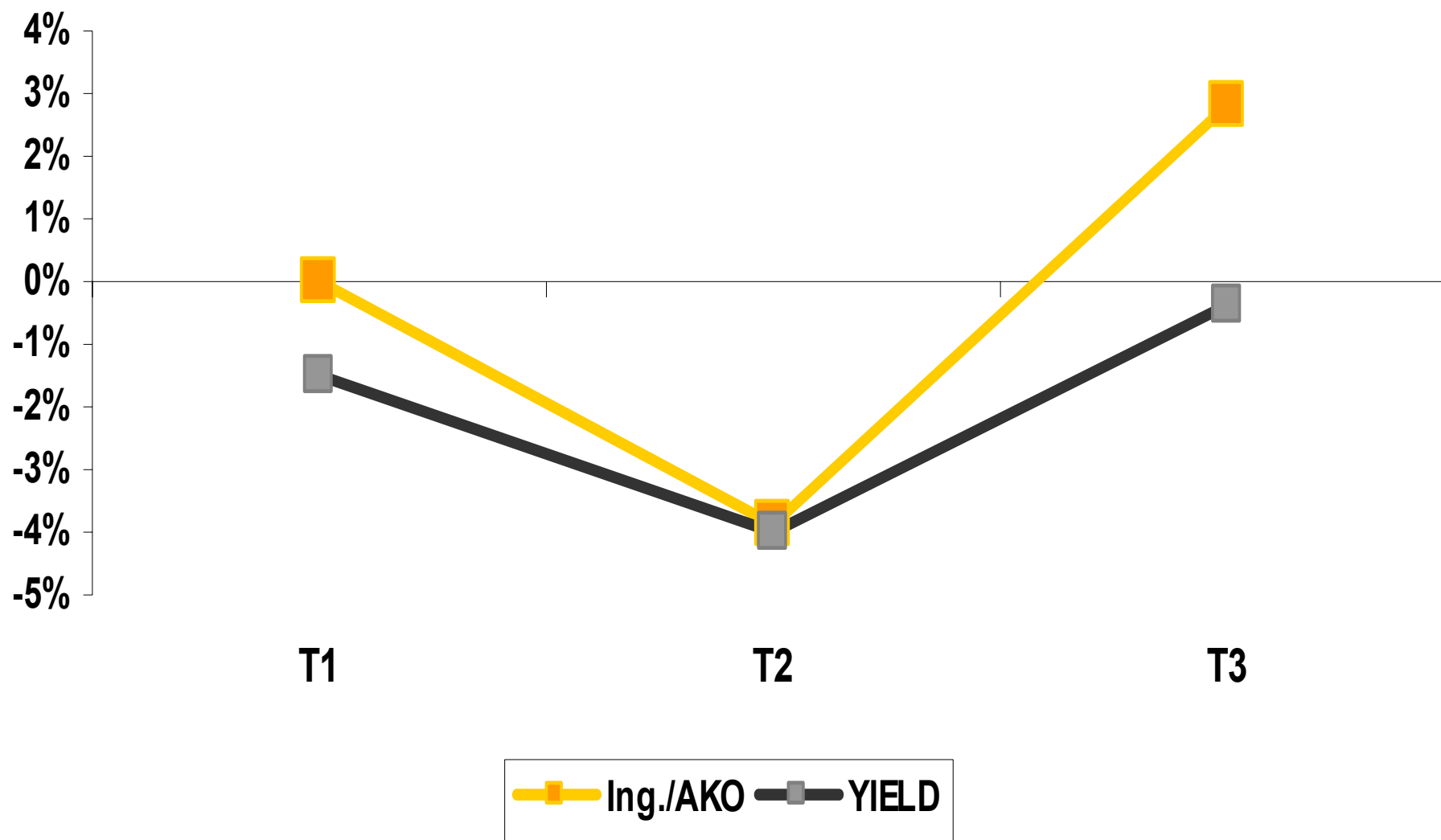
Variación C.O. (p.p.)



Mejora Significativa de la Ocupación 2005/2004



Positiva Evolución de los Ingresos Unitarios 2005/2004



Ingresos Operativos

Enero-Septiembre 2005/2004

Ingresos de Pasaje	+ 3,2 %
--------------------	---------

Ingresos de Carga	+ 14,7 %
-------------------	----------

Handling	+ 8,3 %
----------	---------

Mantenimiento	+ 32,2 %
---------------	----------

Otros Ingresos Operativos	- 28,6 %
---------------------------	----------

Total Ingresos Operativos	+2,4%
----------------------------------	--------------

Total Ingreso / AKO -2,7%

Costes Operativos

Enero-Septiembre 2005/2004

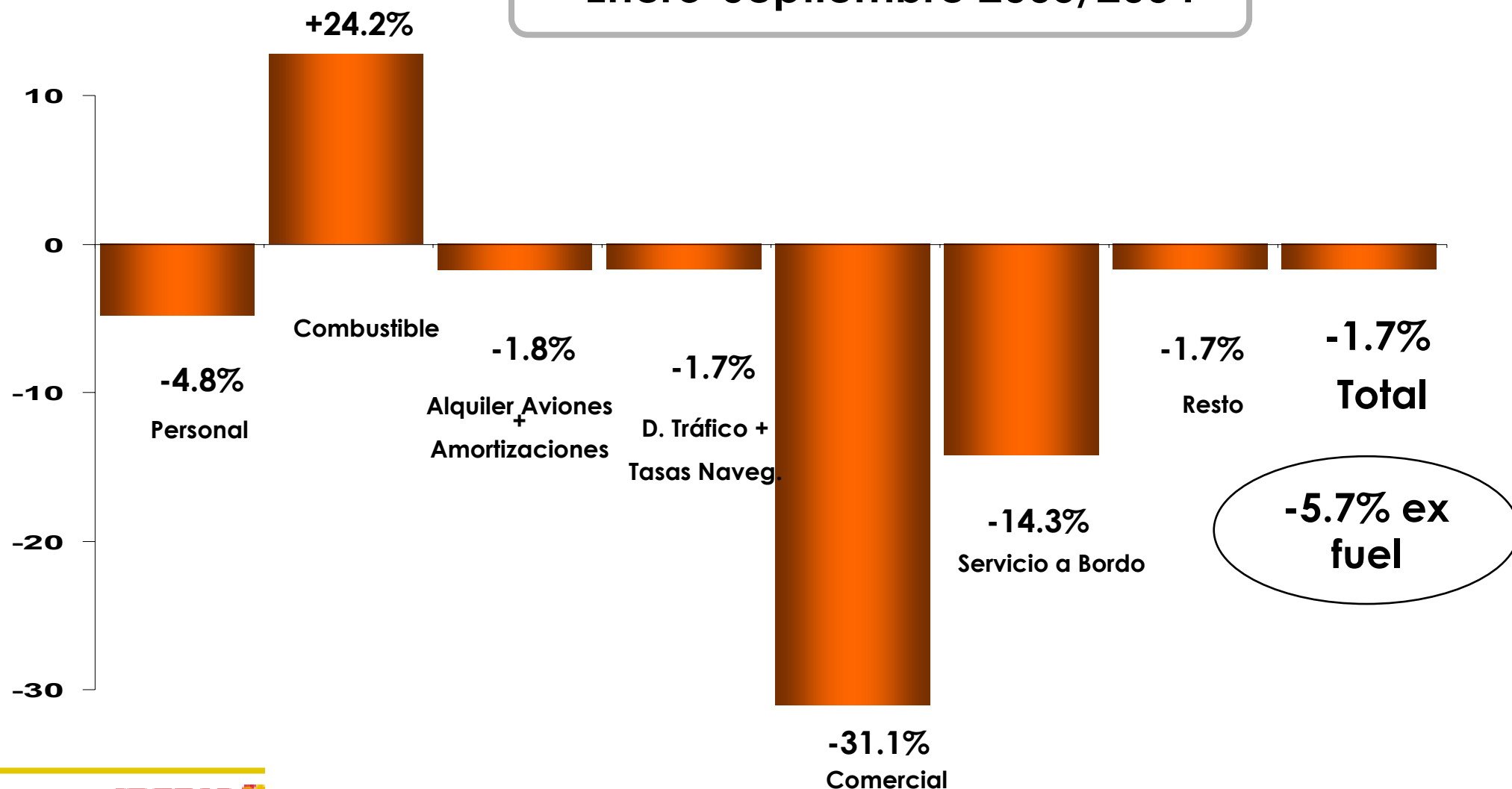
Personal	+ 0,2%
Comerciales	- 27,4%
Combustible	+ 30,8%
Alquileres aviones + Amortizaciones	+ 3,4%
Servicio a bordo	- 9,8%
Tasas Navegación +Derechos Tráfico Aéreo	+ 3,5%
Total Costes Operativos	+ 3,5%

Total Coste / AKO -1,7%

Total Coste / AKO ex-fuel -5,7%

Evolución Costes Unitarios

Enero-Septiembre 2005/2004



Resultados Positivos

Enero-Septiembre 2005/2004

Var. S/04

Ingresos Operativos	3.665	+ 2,4 %
Ebitdar	542	- 3,4 %
<i>Margen Ebitdar Operativo</i>	<i>14,8%</i>	<i>- 0,9 p.p</i>
EBIT	109	- 23,5 %
Resultados A.I.	419	+ 104,7 %
Beneficio Neto	402	+ 170,9 %

M Euro

Perspectivas 2005

- En la segunda mitad del año el ingreso de pasaje unitario será positivo, dando lugar a que el mismo sea plano en el año
- La tendencia de reducción de costes unitarios se mantendrá en el último trimestre del año, antes del impacto del combustible
- Nuestro Cash Flow y posición de Balance mejorarán respecto al año pasado.

Margen de EBITDAR

~ 14%

Resultado de explotación

~ 120 M Euro

Resultados Plan Director 2003-2005

Plan Director 2003-2005 Reducción de Costes

Impacto en 2005 € M

	Plan Director	2005E
Utilización de activos	35-45	✓
Costes de personal	65-75	Pendiente
Costes comerciales	100-110	✓
Servicio a bordo	40-50	✓
Otros costes	110-120	✓
	350-400	100%

Objetivos del Plan Director 2003-2005

Objetivos 2005

2005 E

Coste unitario

-10-12%

-11.4% (ex fuel)

Margen EBITDAR

~19%

18% a fuel constante

ROE

~15%

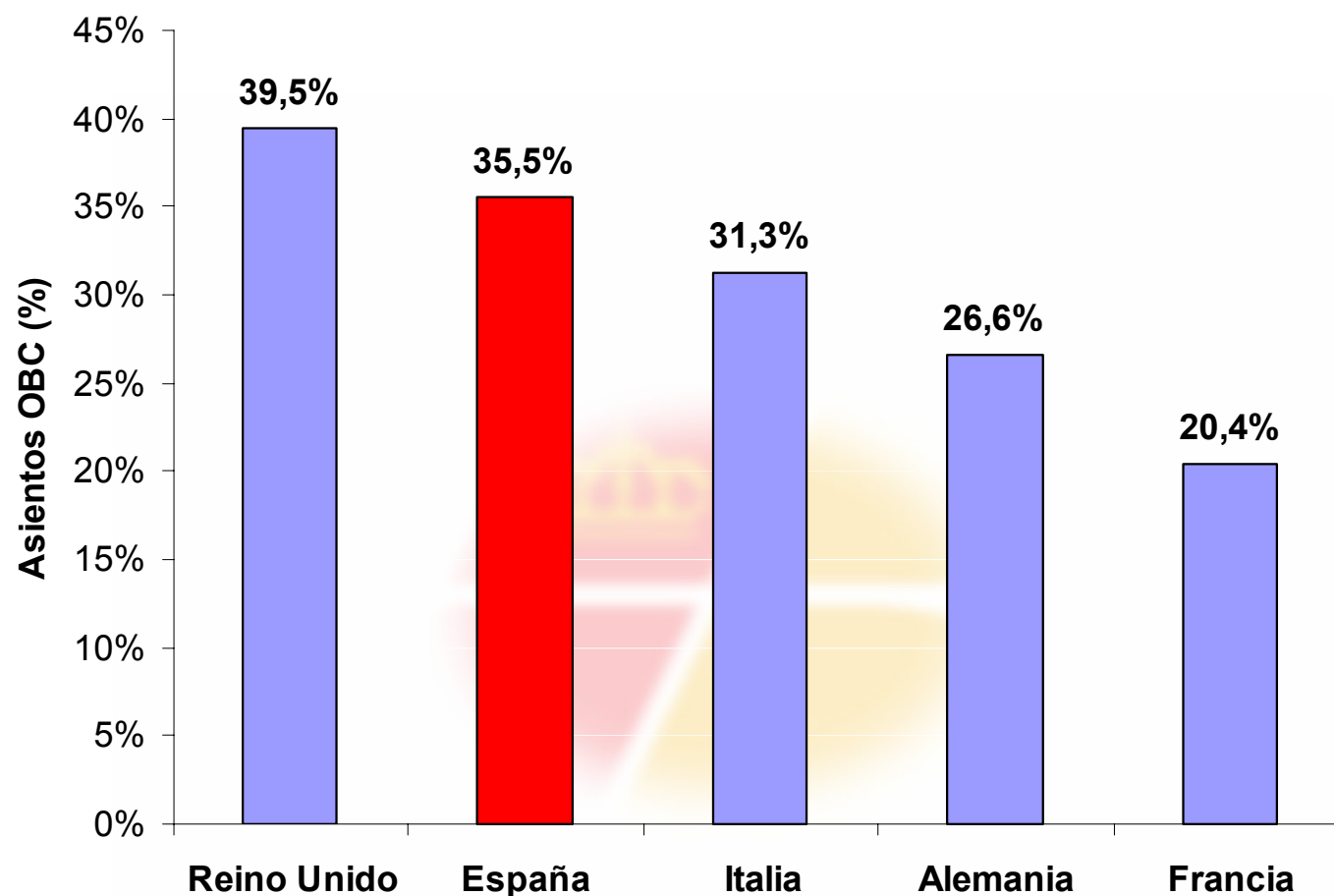
20% a fuel constante

ENTORNO COMPETITIVO



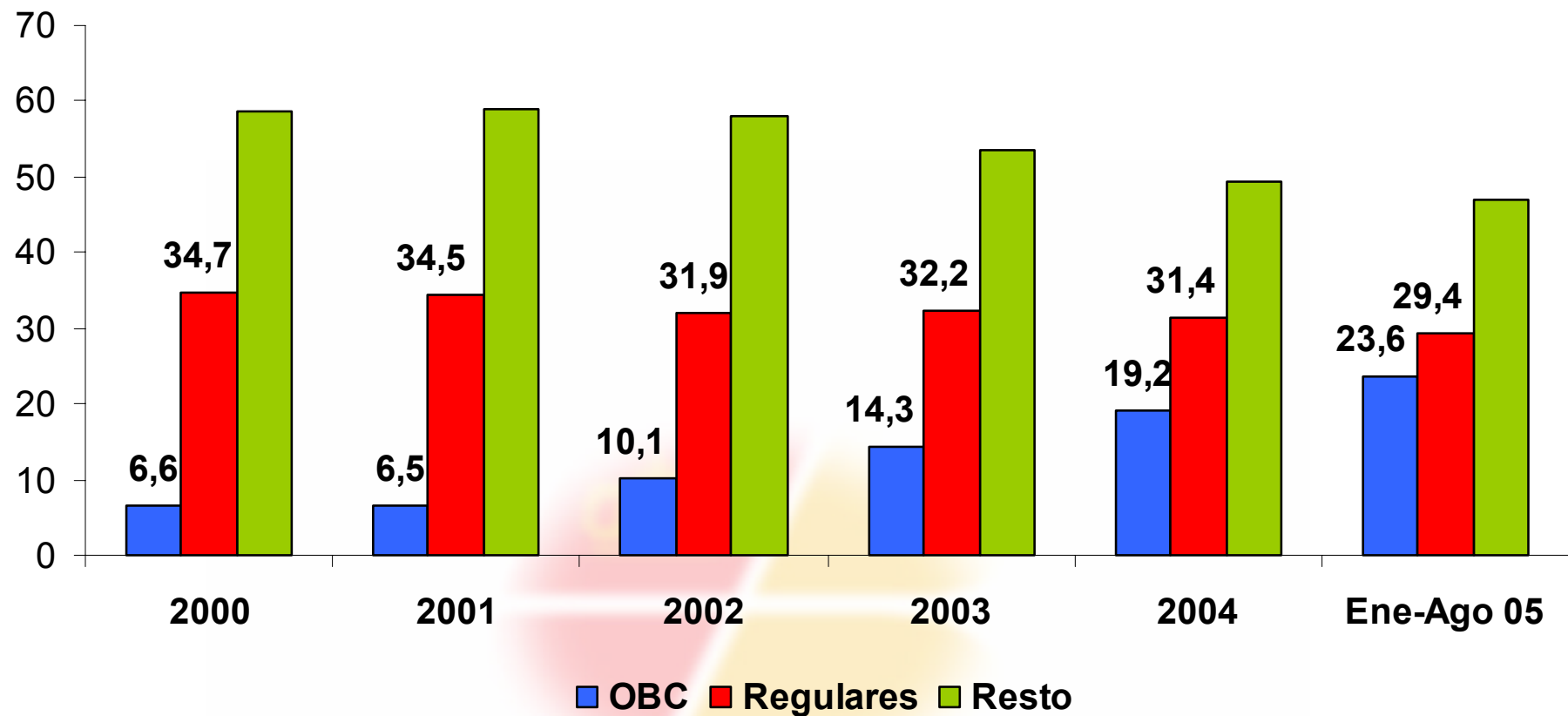
Penetración de Operadores de Bajo Coste en Europa

El mercado España – Europa se sitúa en el segundo puesto



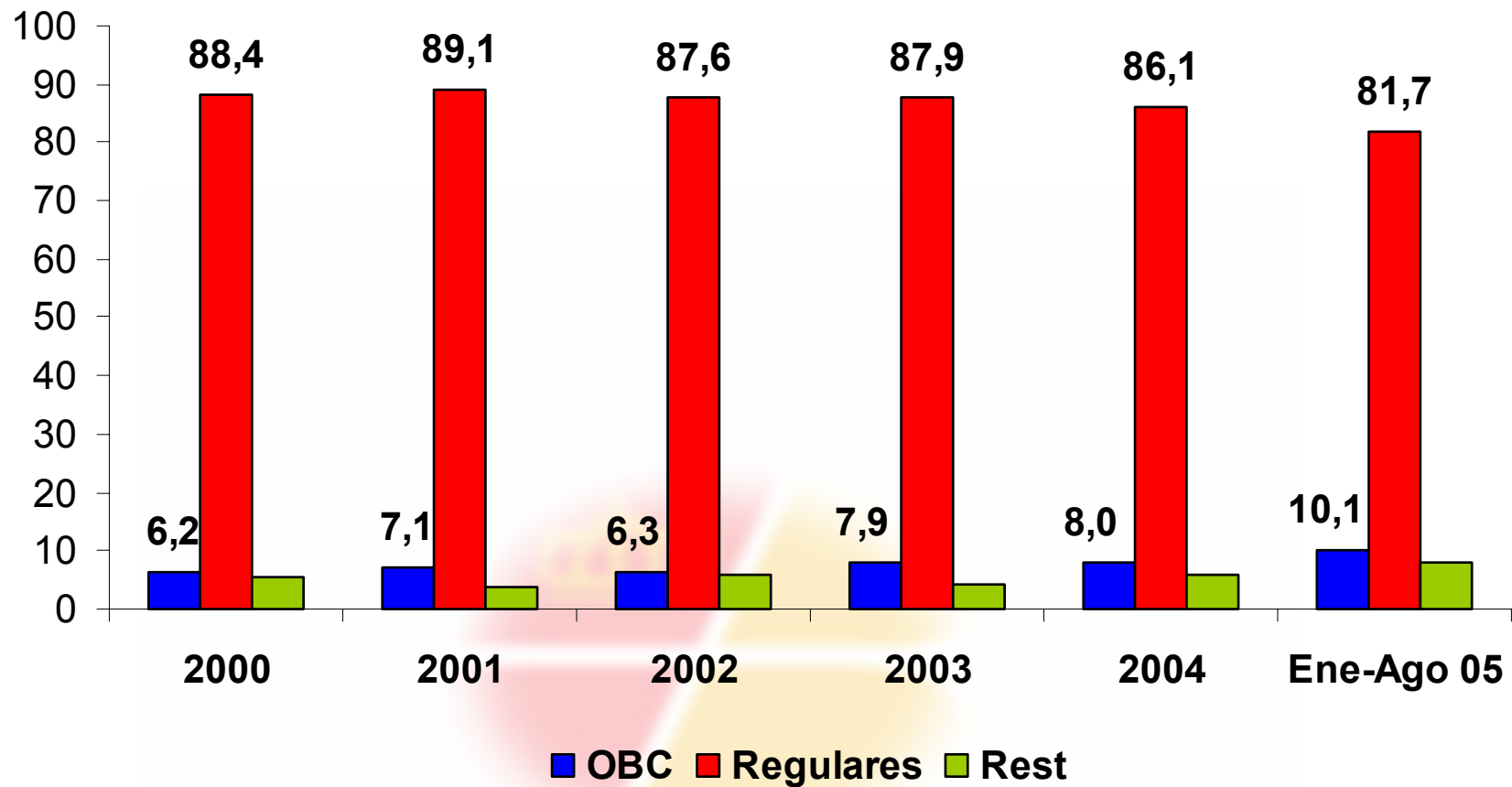
Fuente: OAG-Max

Evolución cuota de mercado España-Europa



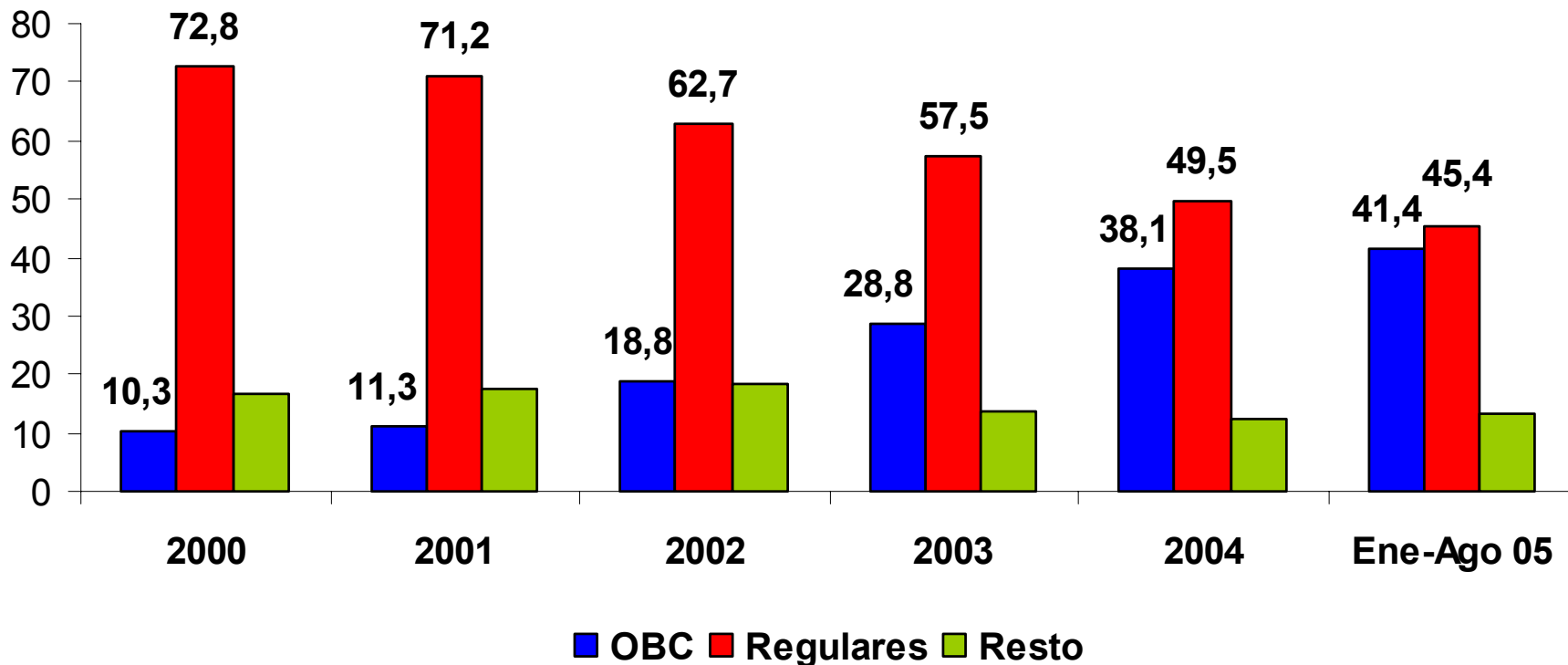
Iberia mantiene su cuota de mercado en España-Europa

Evolución cuota de mercado Madrid-Europa



Iberia ha ganado cuota de mercado y mantiene más del 50% del tráfico regular tradicional

Evolución cuota de mercado Barcelona-Europa



Los OBC ya tienen más del 40% de cuota

Continúa el crecimiento de Operadores de Bajo Coste en 2005

Total España-Europa

Ene-Sep variación vs 2004

Crecimiento del mercado (AENA)

7,0

1,7

Cuotas de mercado

Iberia

AENA

9,9

-0,2

MIDT'S

36,7

-0,6

MIDT'S Business

45,1

0,4

Operadores Bajo Coste (AENA)

29,8

4,6

AEA + Otras Regulares (AENA)

19,2

-1,0

Charter (AENA)

41,2

-3,3

Barcelona – Europa: más estabilidad

	Ene-Sep	variación vs 2004
Crecimiento del mercado (AENA)	10,6	-9,7
<u>Cuotas de mercado</u>		
Iberia		
AENA	15,9	-2,2
MIDT'S	28,7	-1,6
MIDT'S Business	31,9	-3,0
Operadores de Bajo Coste (AENA)	41,1	3,3
AEA + Otras Regulares (AENA)	29,2	-1,2
Charter (AENA)	13,8	0,1

Madrid – Europa: mejor comportamiento

	Ene-Sep	variación vs 2004
Crecimiento del mercado (AENA)	11,5	6,4
<u>Cuotas de mercado</u>		
Iberia		
AENA	41,6	-1,9
MIDT'S	37,9	0,4
MIDT'S Business	52,6	1,6
Operadores de Bajo Coste (AENA)	10,1	1,8
AEA + Otras Regulares (AENA)	40,0	-2,5
Charter (AENA)	8,3	2,6

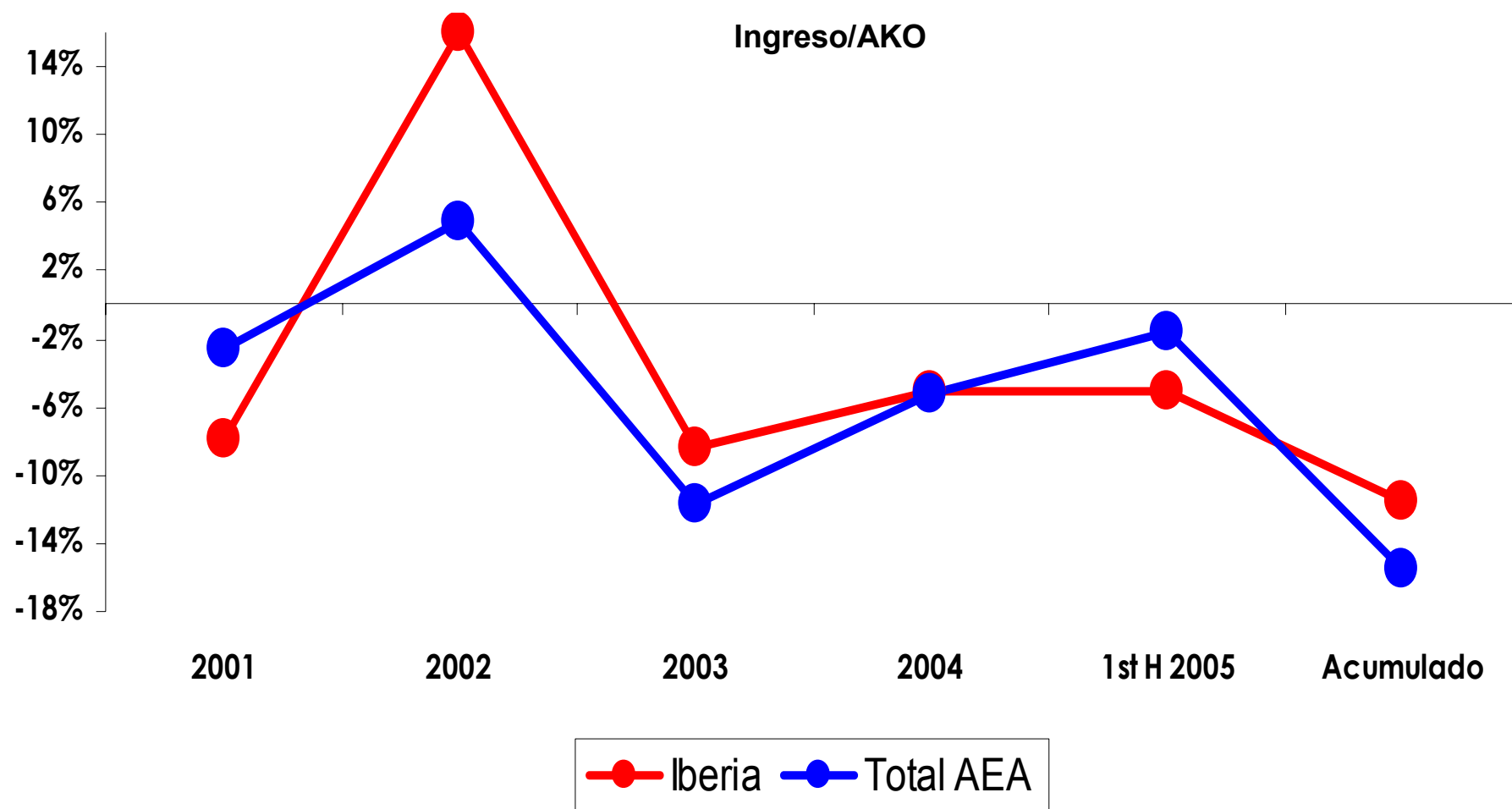
Evolución operativa de Iberia en Europa

Total España-Europa

	Ene-Mar	Abr-Jun	Jul-Sep
Crecimiento AKO (%)	2,4	2,6	1,2
<i>Efecto de la densificación (p.p.)</i>	<i>3,8</i>	<i>4,2</i>	<i>4,4</i>
C.O. (%)	60,1	69,9	78,5
<i>Variación C.O. (p.p.)</i>	<i>1,1</i>	<i>0,8</i>	<i>4,9</i>

Mejora de la evolución del ingreso de pasaje unitario en el tercer trimestre

Evolución del ingreso unitario en Europe



Crecimiento del mercado doméstico

(%)	Ene-Jun	Jul-Sep
Crecimiento del mercado	9,9	15,0
Cuota de mercado Iberia	53,2	48,9
<i>Variación vs 2004 (p.p.)</i>	<i>-2,5</i>	<i>-1,5</i>

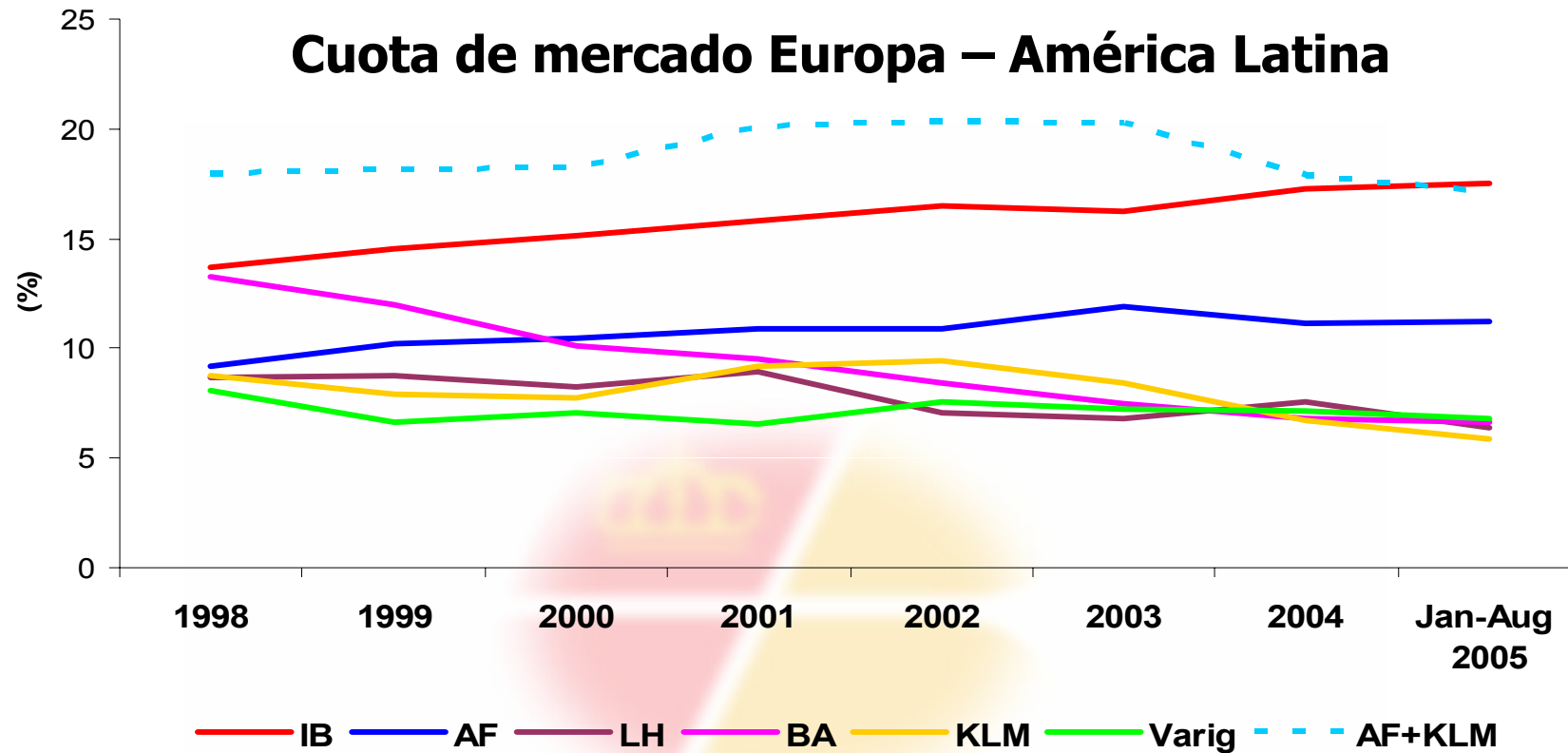
Comportamiento operativo Iberia

Crecimiento AKO	2,5	0,2
C.O.	71,6	76,7
<i>Variación C.O. (p.p.)</i>	<i>-0,5</i>	<i>2,9</i>

El aumento de capacidad ha añadido presión adicional a los ingresos unitarios
Sólido crecimiento y mejora significativa del coeficiente de ocupación durante el verano

Fuente: AENA, Iberia

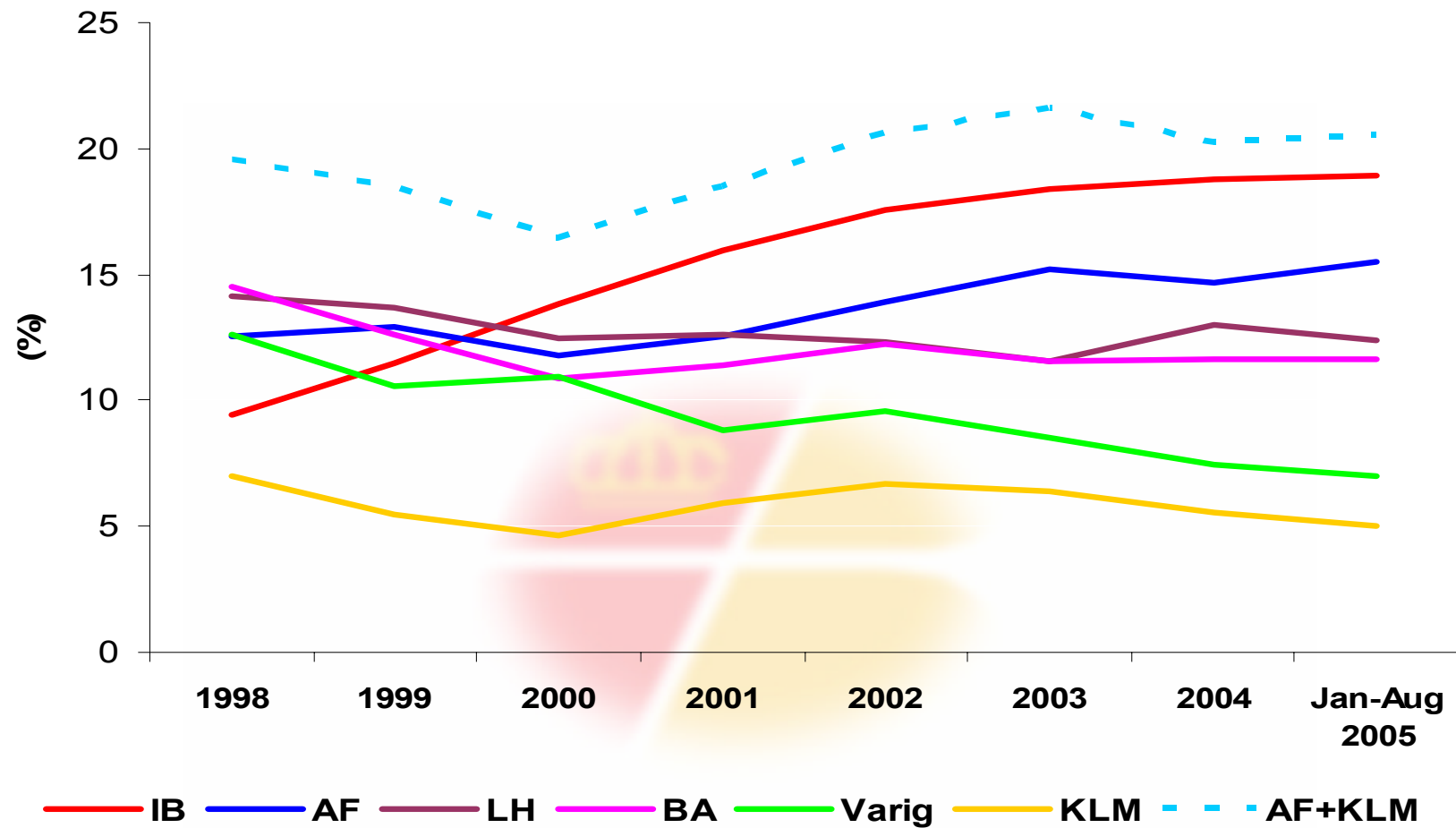
Latinoamérica: La diferencia con los principales competidores continúa aumentando



La cuota de mercado de Iberia es mayor que la de AF+KL desde junio 2004

En Business la situación es incluso mejor

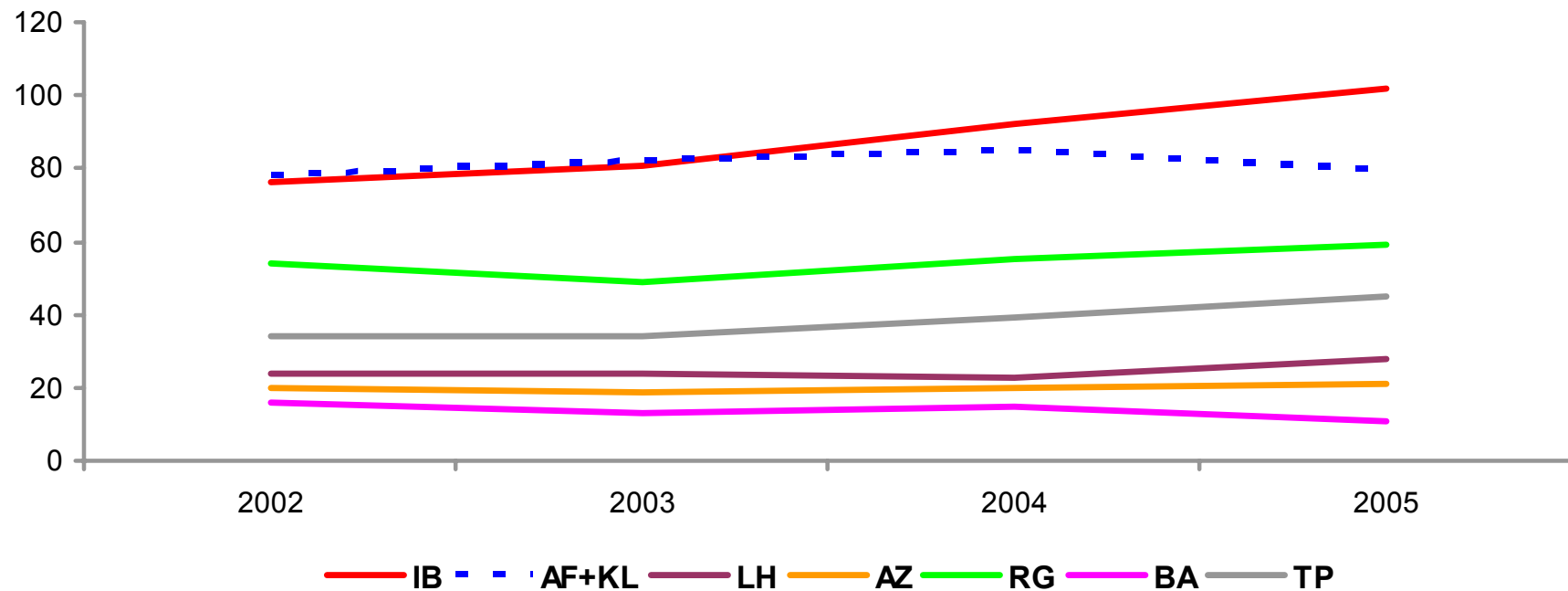
Cuota de mercado business Europa – América Latina



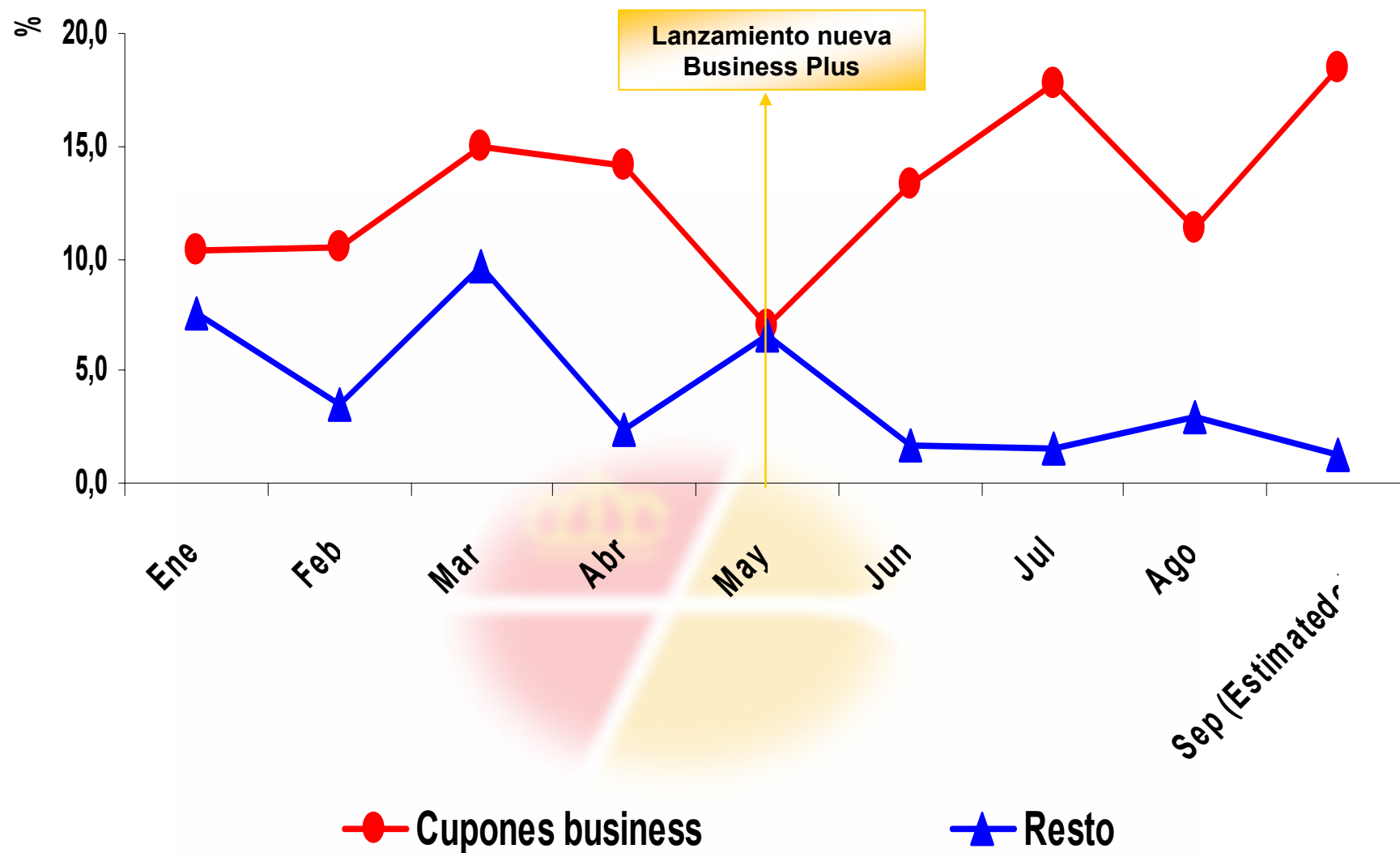
Evolución de la capacidad de Iberia en América Latina

El liderazgo en frecuencias ha mejorado la oferta
de Iberia a sus clientes

Evolución Frecuencias Europa/Am.Latina



Evolución pasajeros business en Largo Radio



Liderazgo sostenible en el mercado Europa - América Latina

(%)	Ene-Sep	variación/2004
Crecimiento del mercado	4,3	
Cuota de mercado Iberia	17,5	+ 0,6 p.p.
Cuota de mercado business	18,9	+ 0,0 p.p.

Comportamiento operativo de Iberia

Crecimiento AKO	7,3	
Coeficiente de ocupación	83,2	+ 0,9 p.p.

Importante mejora del mix

Plan Director 2006-2008

Principales retos y oportunidades para IBERIA en el 2006-08

Línea Aérea

Corto y Medio Radio

- Creciente presión competitiva: Operadores de bajo coste
- Desarrollo de Infraestructuras: Aeropuertos y ferrocarril

Largo Radio

- Mejora de la posición de Madrid como hub hacia Latinoamérica
- Crecimiento del tráfico en el mercado Europa-Latinoamérica

Otros negocios

- Renovación de concursos de handling
- Oportunidades de crecimiento en mantenimiento

Objetivos

Priorizar rentabilidad frente a crecimiento

Optimizar el uso de los recursos

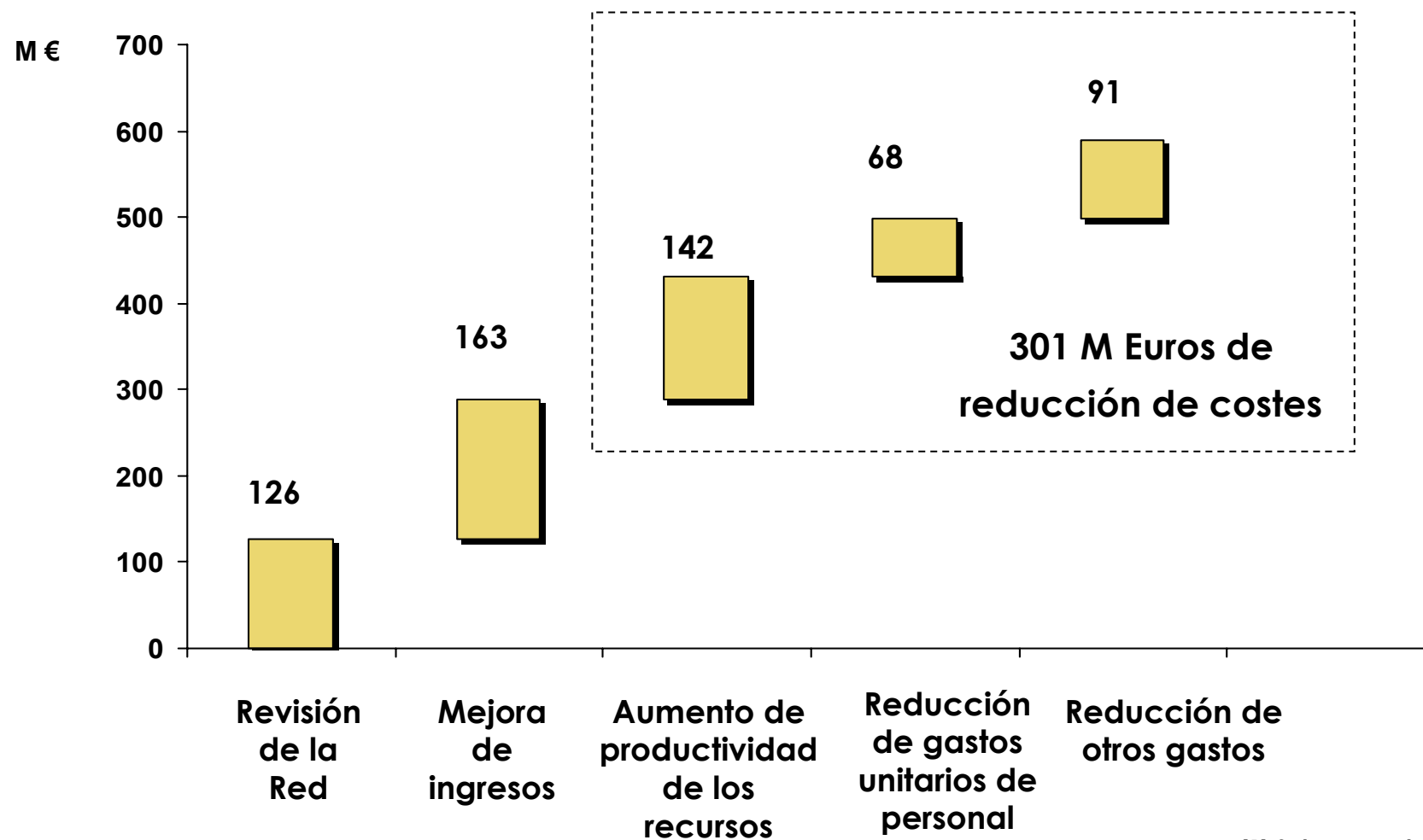
Incrementar la calidad

El nuevo Plan Director se sustenta en cuatro pilares

Revisión y optimización de la red	Mejora de los ingresos y de la calidad
Incremento de la productividad de los recursos	Reducción del coste de los recursos

Las iniciativas del Plan Director permitirán mantener la rentabilidad

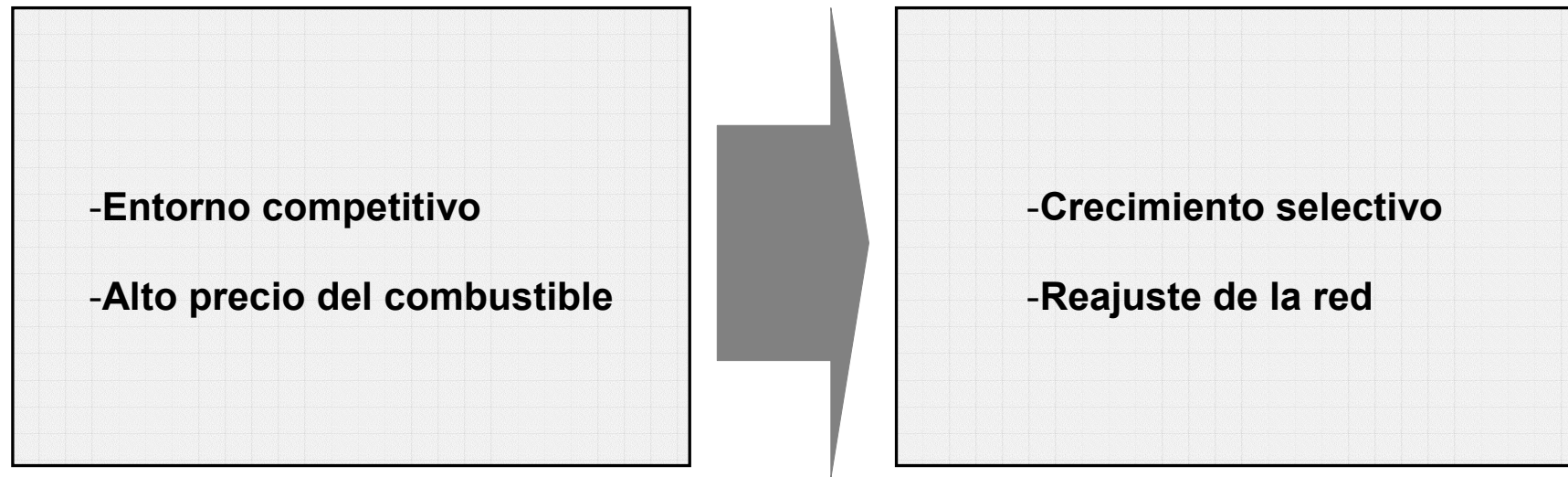
600 MM/Euros de margen adicional en 2008 ⁽¹⁾



Pilares del nuevo Plan Director

Revisión y optimización de la red	Mejora de los ingresos y de la calidad
Incremento de la productividad de los recursos	Reducción de coste de los recursos

La respuesta de Iberia ante el entorno



Priorizar rentabilidad frente a crecimiento

La presión competitiva continuará durante el horizonte del Plan

Corto y Medio Radio

Aumento de la competencia en Madrid, Barcelona y rutas periféricas desde otras provincias

Incremento de capacidad en Madrid y Barcelona

Apertura del aeropuerto de Ciudad Real

Consolidación de Low Cost Carriers en el mercado español

Tren de alta velocidad: Madrid-Barcelona y Madrid-Málaga

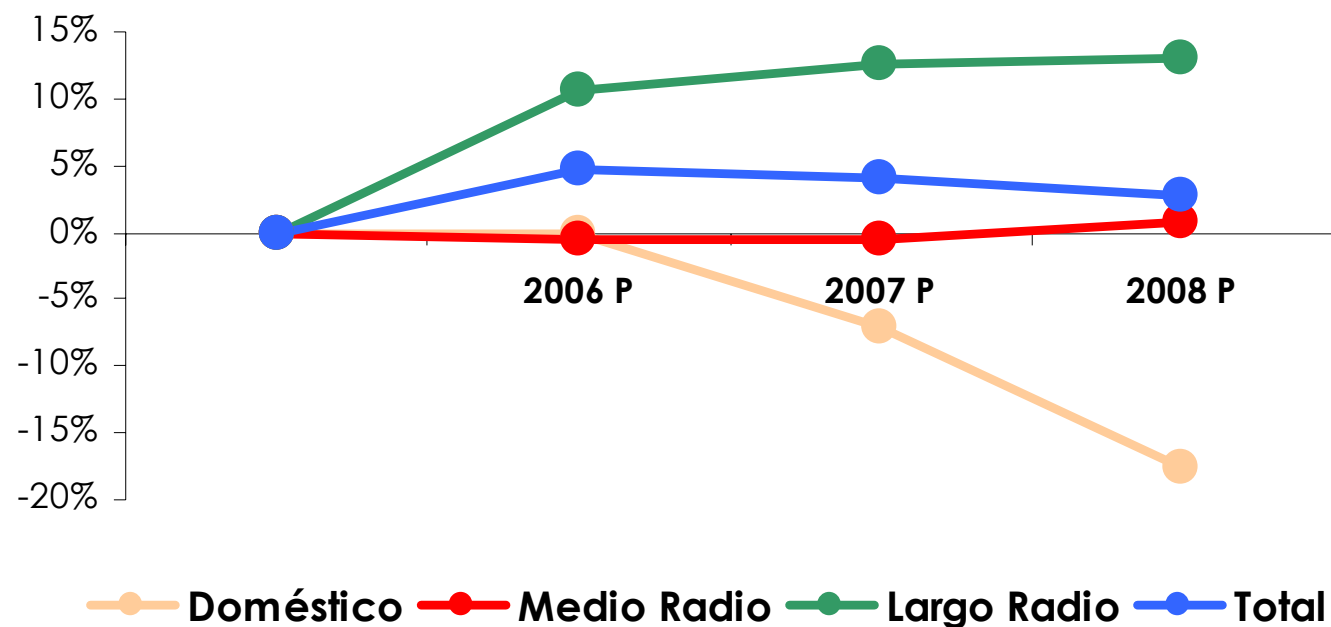
Largo Radio

Incrementos de capacidad en Europa – Latinoamérica por compañías punto a punto

Capacidad prevista

% 08/05

Acumulado



Doméstico -17,6%

Medio radio +0,7%

Largo Radio +13,0%

Total +2,8%

Incremento de capacidad en 2006

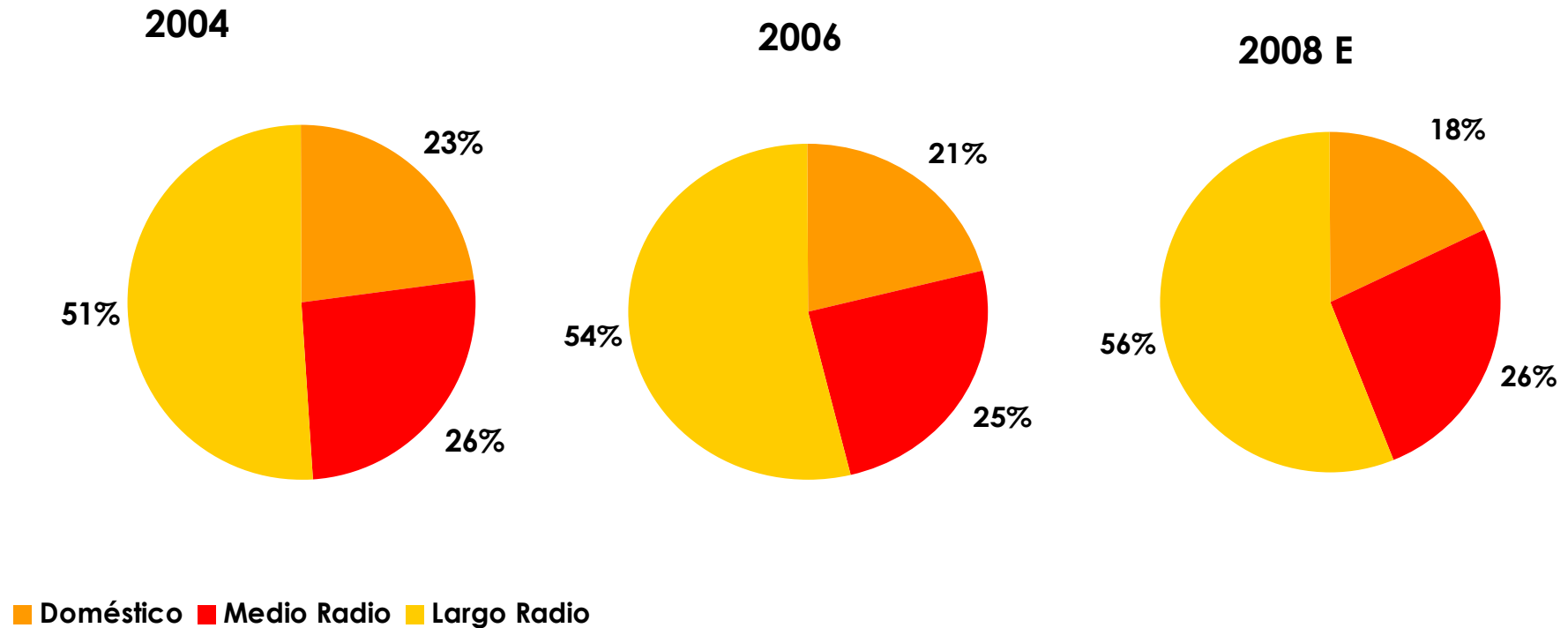
Doméstico	0%
Medio Radio	- 0,6%
Largo Radio	+ 10,7%
 Total	 + 4,7%

Efecto de la reconfiguración de asientos:

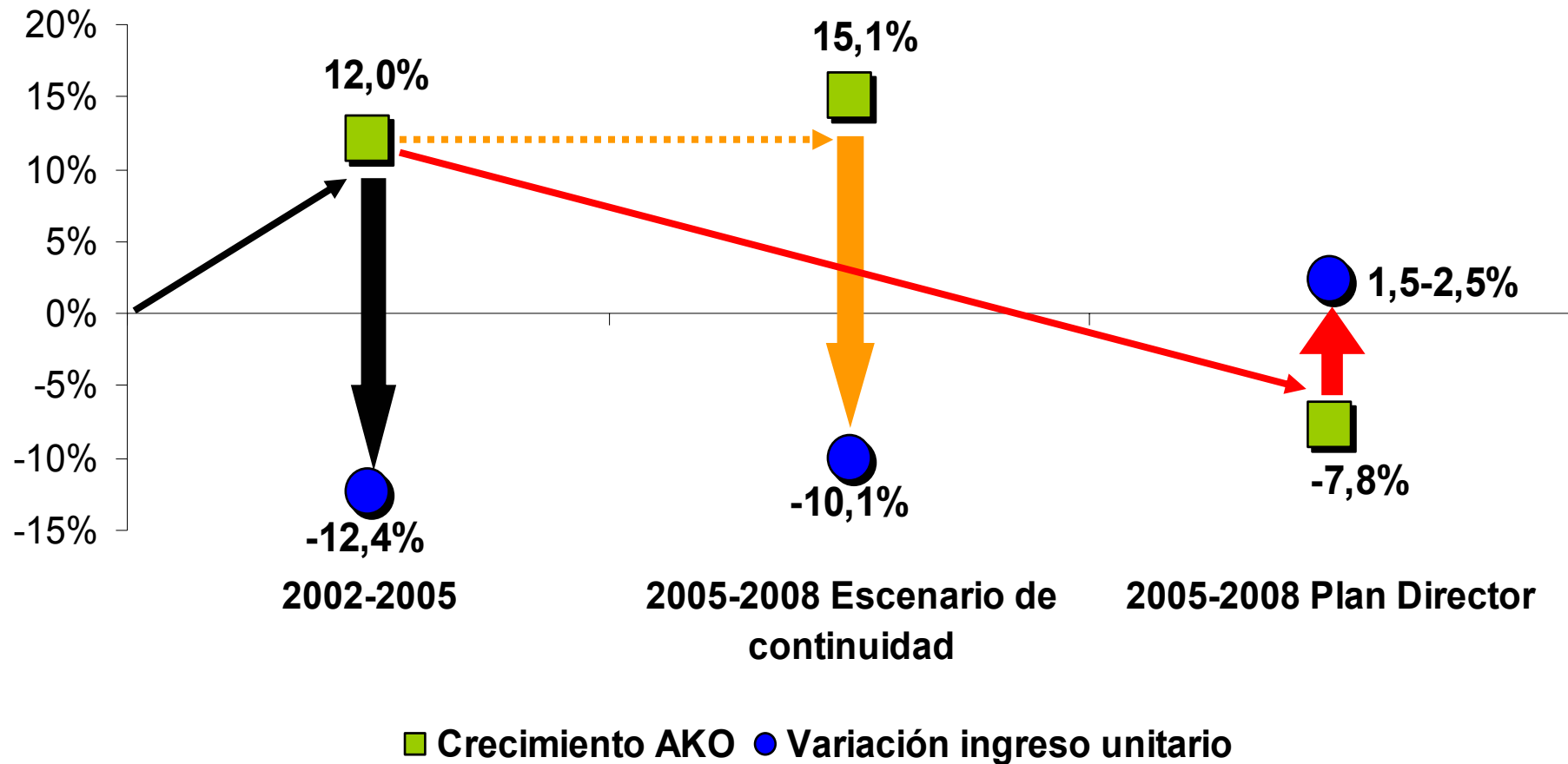
Corto y Medio Radio	+4,6%
Largo Radio	+1,6%
 Total	 +3,1%

El peso del Largo Radio se incrementará

Reforzando la ventaja competitiva de Iberia en el mercado latinoamericano



Impacto en corto y medio radio



Pilares del nuevo Plan Director

Revisión y optimización de la red	Mejora de los ingresos y de la calidad
Incremento de la productividad de los recursos	Reducción del coste de los recursos

Mejora de los ingresos

Línea Aérea

- Potenciación del servicio para los clientes de mayor valor
 - Plan de calidad
 - Mejora del mix en largo radio: Business Plus
- Reconfiguración de asientos y optimización del espacio
- Nuevo modelo de gestión de ingresos
- Nueva Terminal

Mantenimiento

- ➔ Incremento de la actividad para terceros en productos de alto valor añadido

Plan de Calidad

El Plan Director contempla un conjunto de medidas para asegurar un servicio diferenciado

- ➔ Mejora de la calidad del servicio a bordo
- ➔ Automatización de procesos
- ➔ Atención personalizada en conexiones
- ➔ Simplificación: Documento único de acceso al avión
- ➔ Información, facturación/embarque, entretenimiento
- ➔ Mejora de salas VIP

Mejora del mix en largo radio: Business Plus

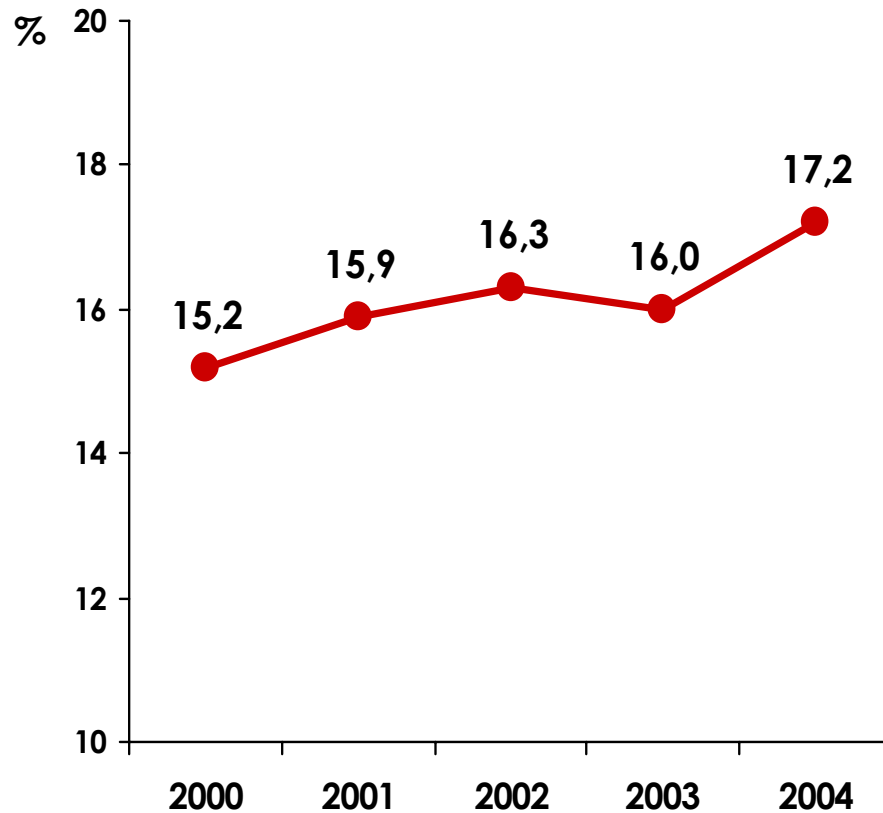
➔ Totalmente implementada en primavera de 2006, 80% a finales de 2005

➔ Oportunidad de mejorar:

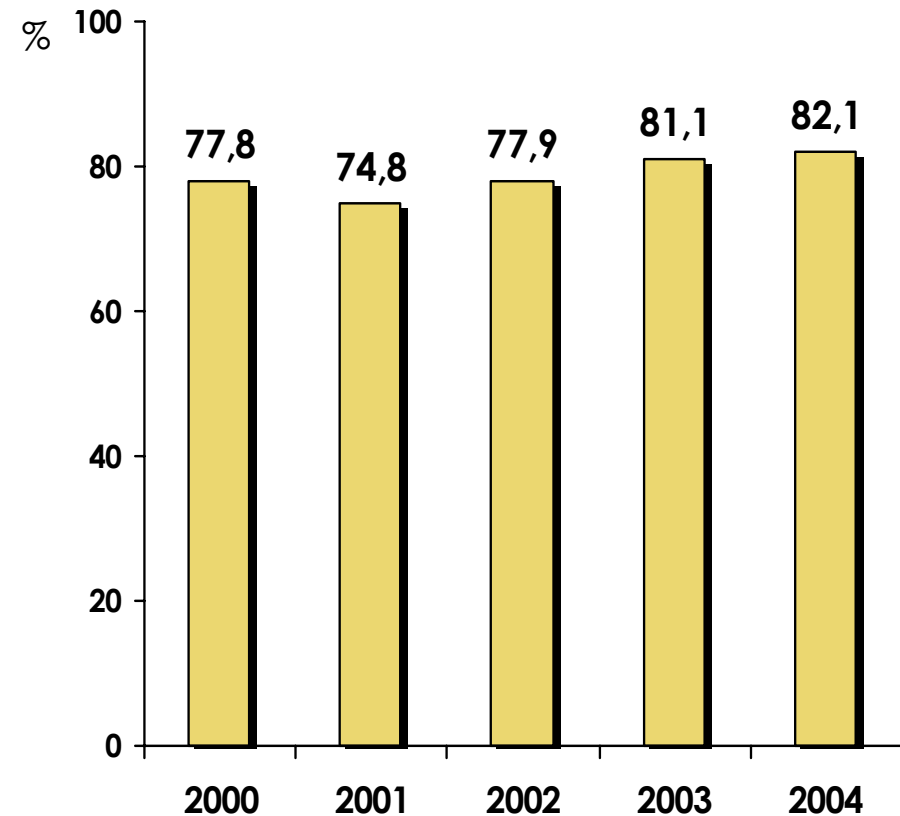
- Mix de tráfico en el largo radio
- Cuota de mercado de business en Latinoamérica

Iberia ha mejorado su cuota de mercado en Europa – América Latina así como el load factor

Cuota de mercado de IB en Europa-América Latina

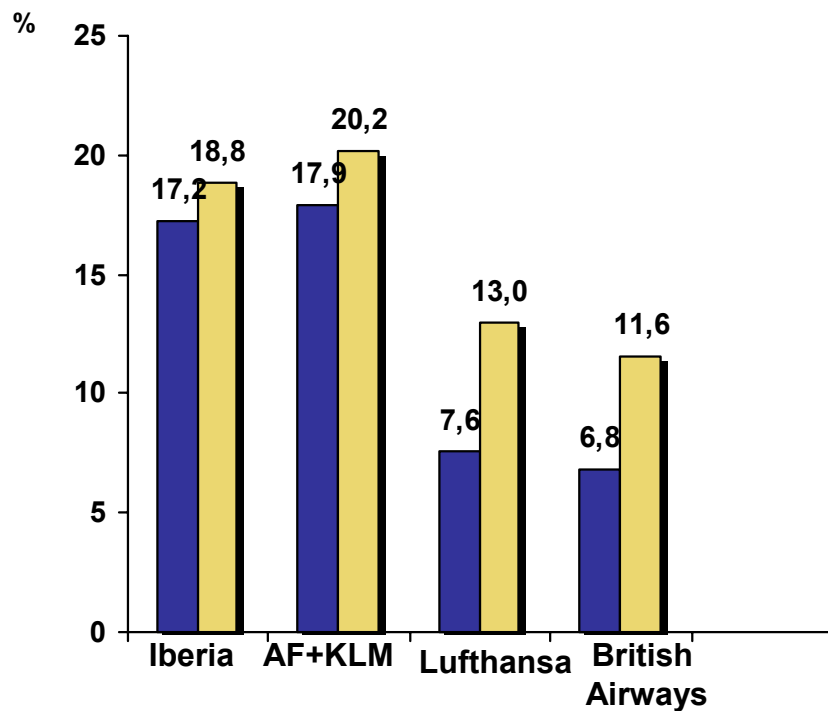


LF en Largo Radio



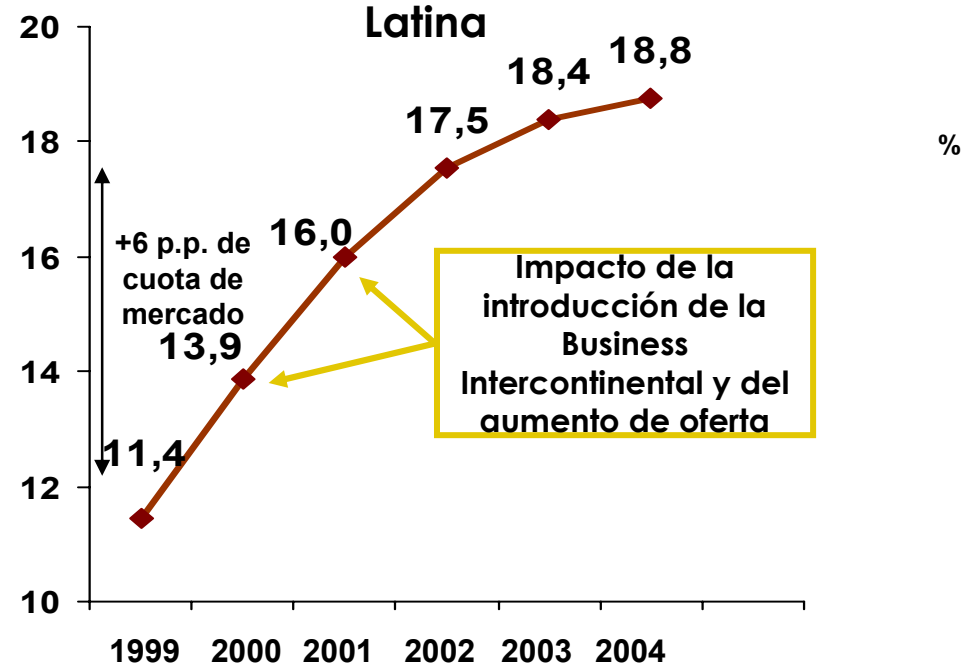
Mejora del mix en largo radio: Business Plus

Cuota de mercado Europa-América Latina 2004



 Cuota total  Cuota business

Incremento de cuota en business Europa-América Latina



Objetivos de la nueva Business Plus en largo radio

Objetivos 2008

+2,5 pp de cuota en clase business ⁽¹⁾

+ 5 pp de load factor ⁽¹⁾

19 M Euros adicionales de ingresos

⁽¹⁾ Sobre estimado 05

Nuevo modelo de gestión de ingresos (I)

Pasaje

- ➔ Nuevo sistema de gestión de ingresos por O/D en lugar del sistema actual por tramo-segmento
- ➔ Nuevo modelo de optimización de gestión de ingresos punto a punto

Carga

- ➔ Implantación de un sistema de 'yield management'

Nuevo modelo de gestión de ingresos (II)

- Puesta en marcha de un nuevo sistema de gestión de ingresos por origen/destino
 - Mejorará el equilibrio entre tráficos de red y punto a punto
- Nuevo modelo de optimización de ingresos punto a punto
 - Específico para adaptarse al comportamiento de la demanda con las nuevas estructuras tarifarias (modelo Low cost)

1,8% de mejora del margen

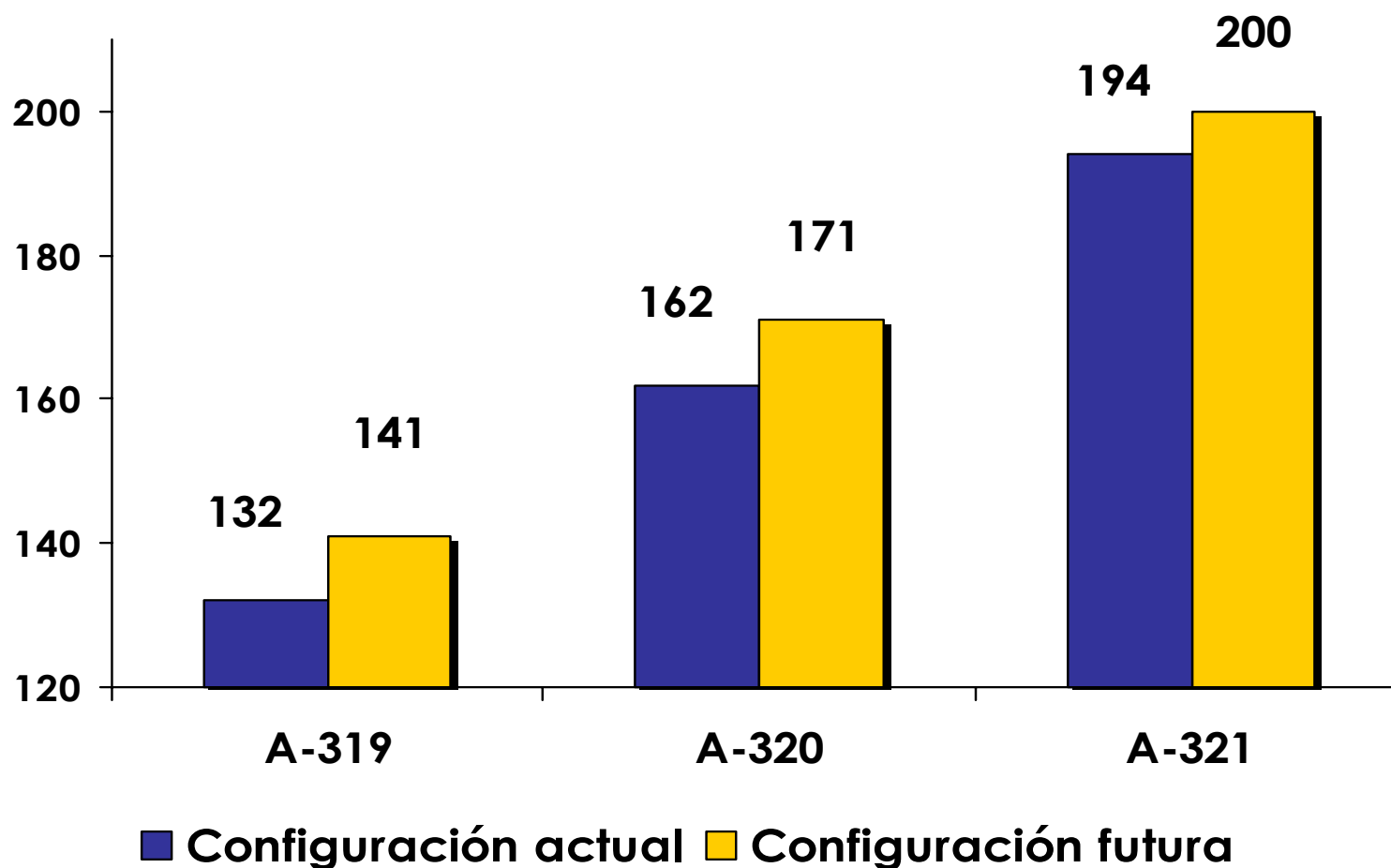
Reconfiguración de la Flota de Corto y Medio Radio

Segunda fase de la reconfiguración de los asientos y optimización del espacio

- ➔ Asientos de nueva generación
- ➔ 3 lavabos en todos los aviones y un pitch de entre 28 y 30" en turista
- ➔ Mantenimiento de la distancia en business
- ➔ Mejora del confort

Reconfiguración de la Flota de Corto y Medio Radio

A pesar del cambio de configuración llevado a cabo, la flota de Iberia está todavía un 18% por debajo de otros operadores



Reconfiguración de la Flota de Corto y Medio Radio

Objetivo 2008:

- + 5 % de asientos
- Inversión estimada de 33 M Euros

20 M Euro adicionales en ingresos de pasaje

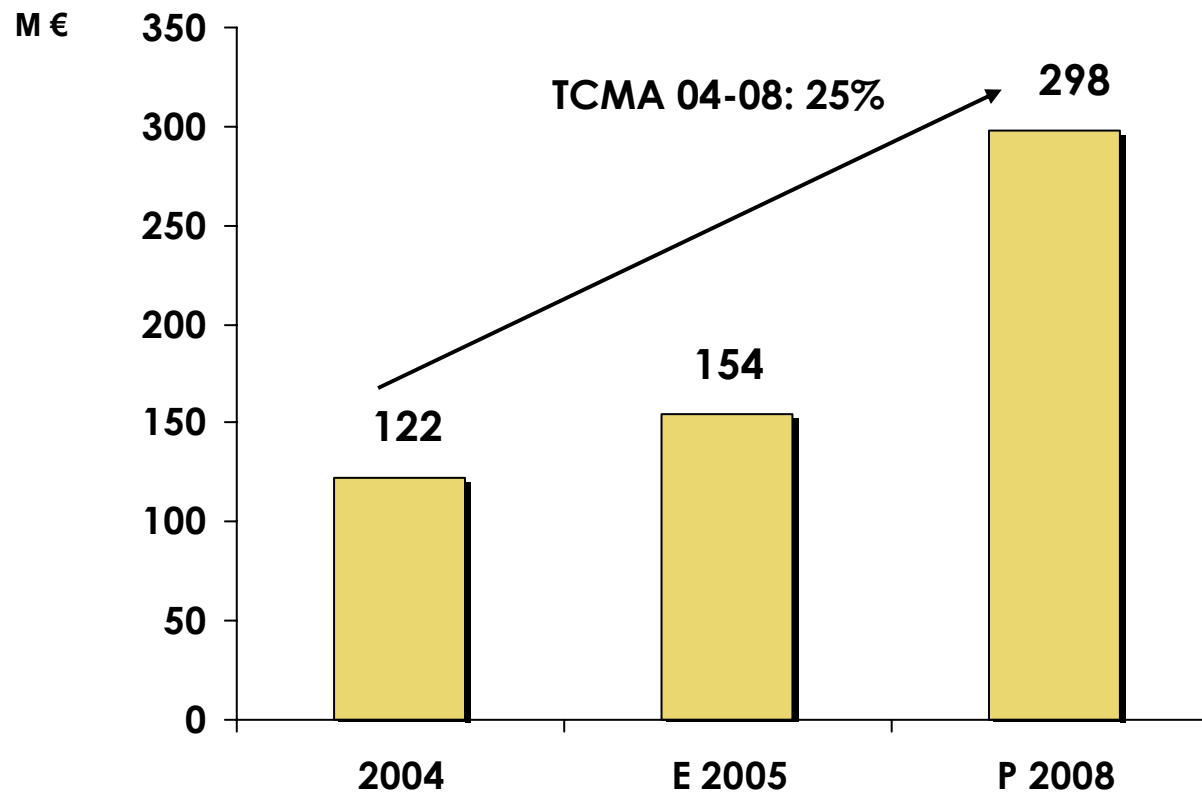
Mantenimiento: Incremento de la actividad para terceros

Incremento de la producción de mantenimiento para terceros en los segmentos de mayor valor añadido

- ➔ Nuevas licencias para revisión de motores
- ➔ Nueva línea de componentes

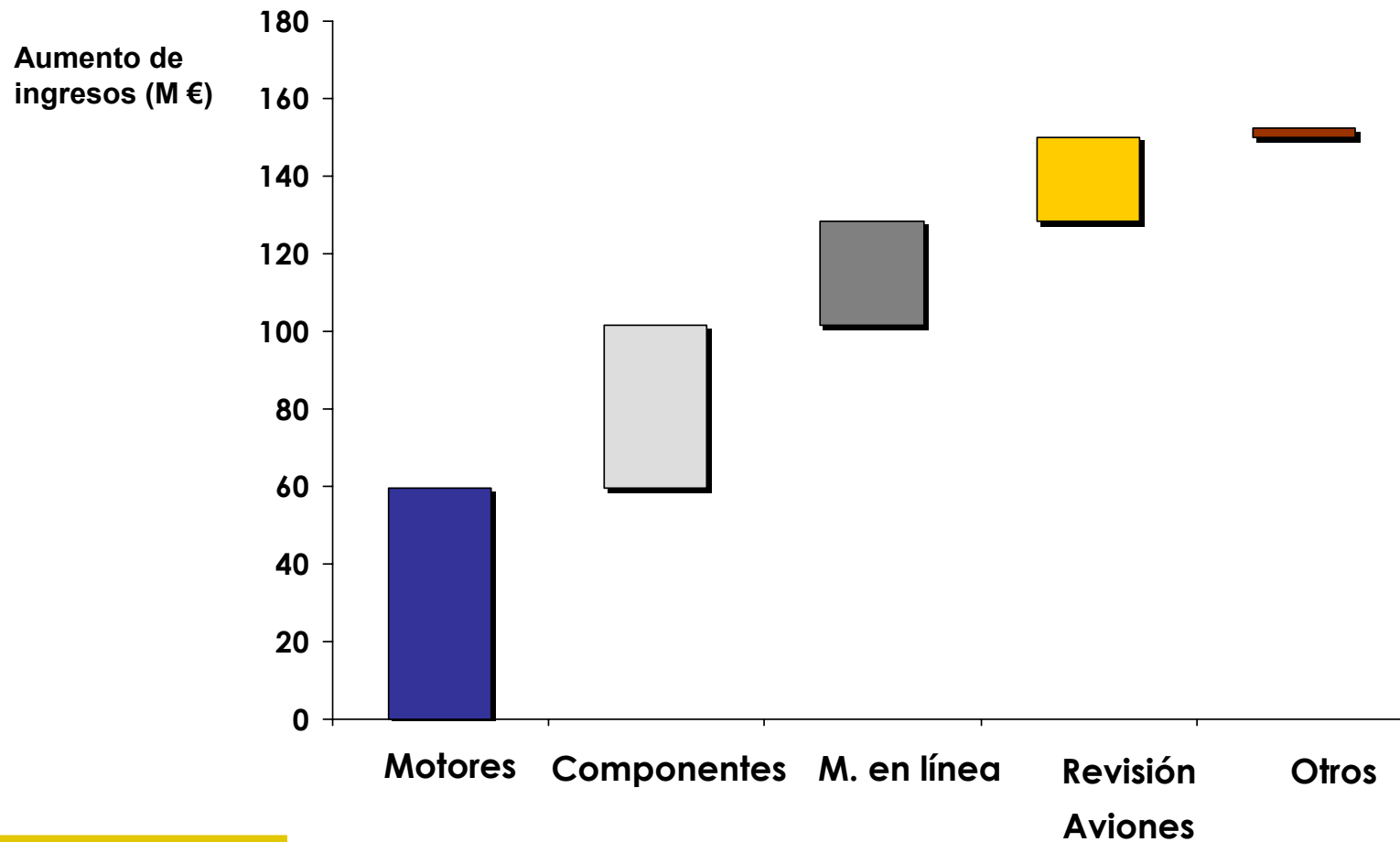
Mantenimiento: Incremento de la actividad para terceros

El objetivo es duplicar la facturación a terceros



Mantenimiento: Incremento de la actividad para terceros

% 08/05



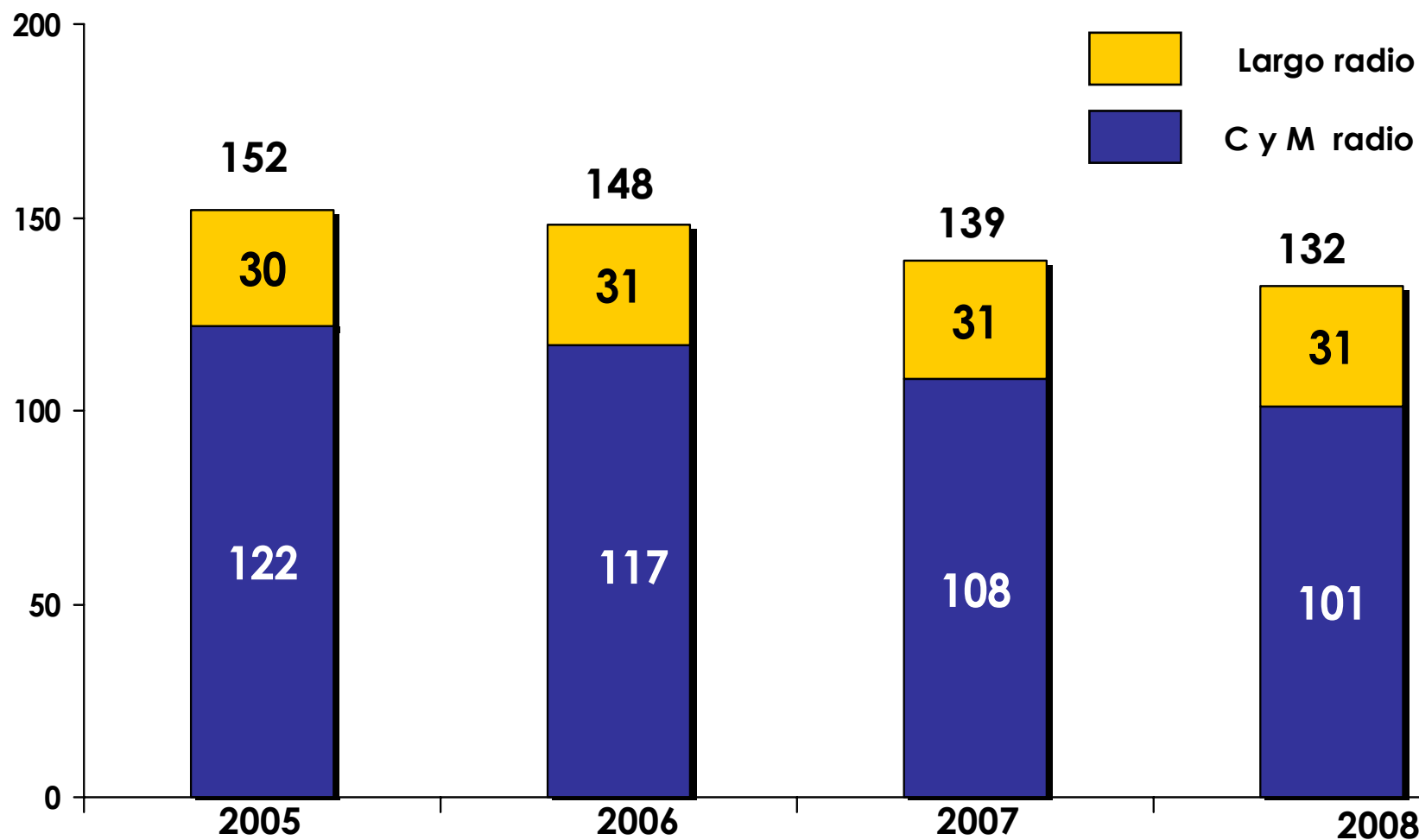
Pilares del nuevo Plan Director

Revisión y optimización de la red	Mejora de los ingresos y de la calidad
Incremento de la productividad de los recursos Flota	Reducción del coste de los recursos

Evolución de la flota a lo largo del Plan

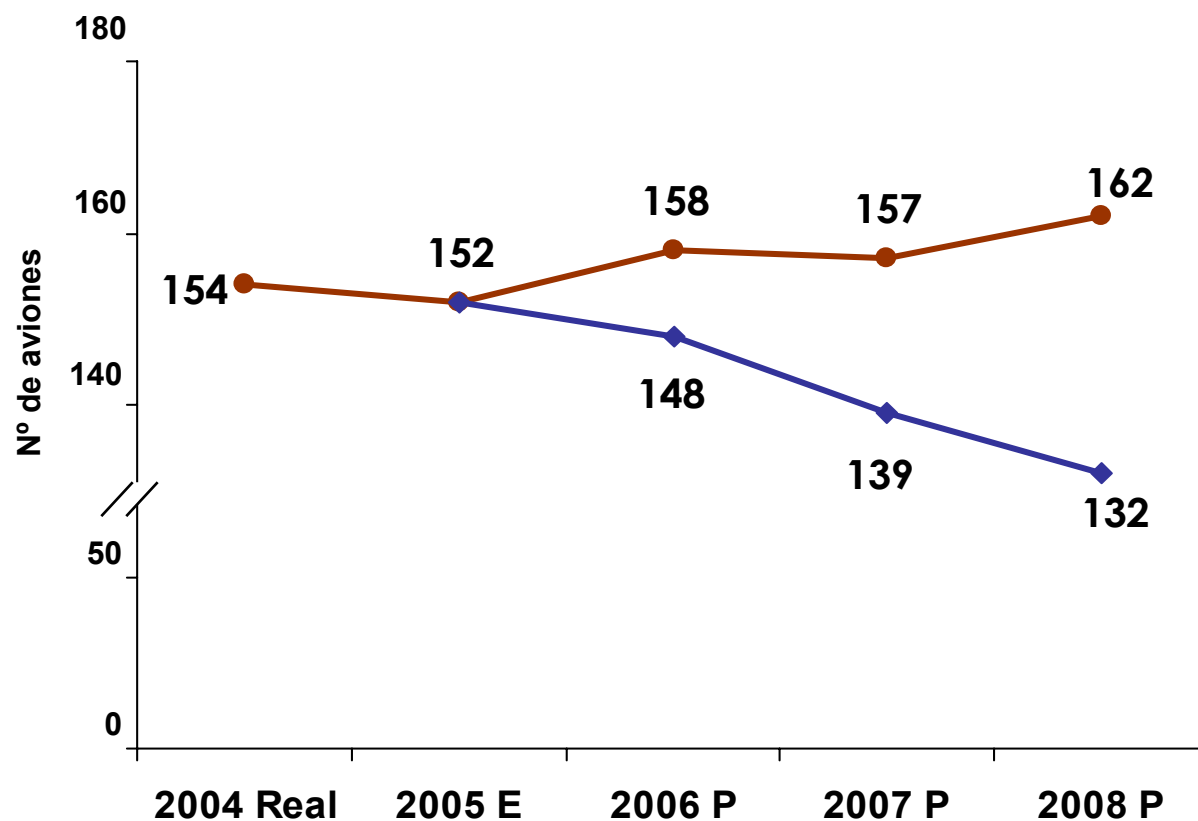
Nº Aviones

Flota total a final de año



Evolución de la flota a lo largo del Plan

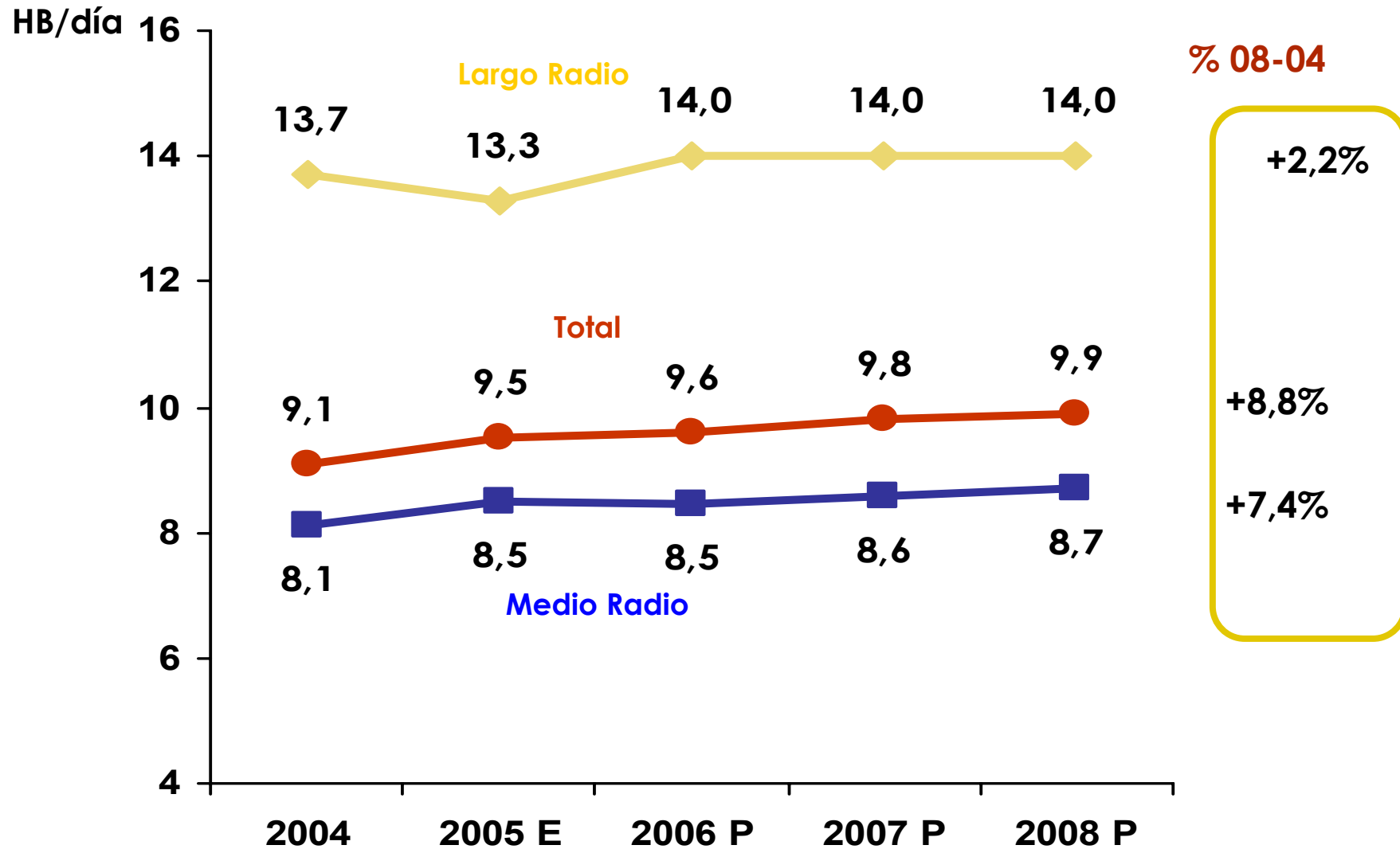
El Plan ha aprovechado la flexibilidad de Iberia en la gestión de su flota para abordar el nuevo marco de producción



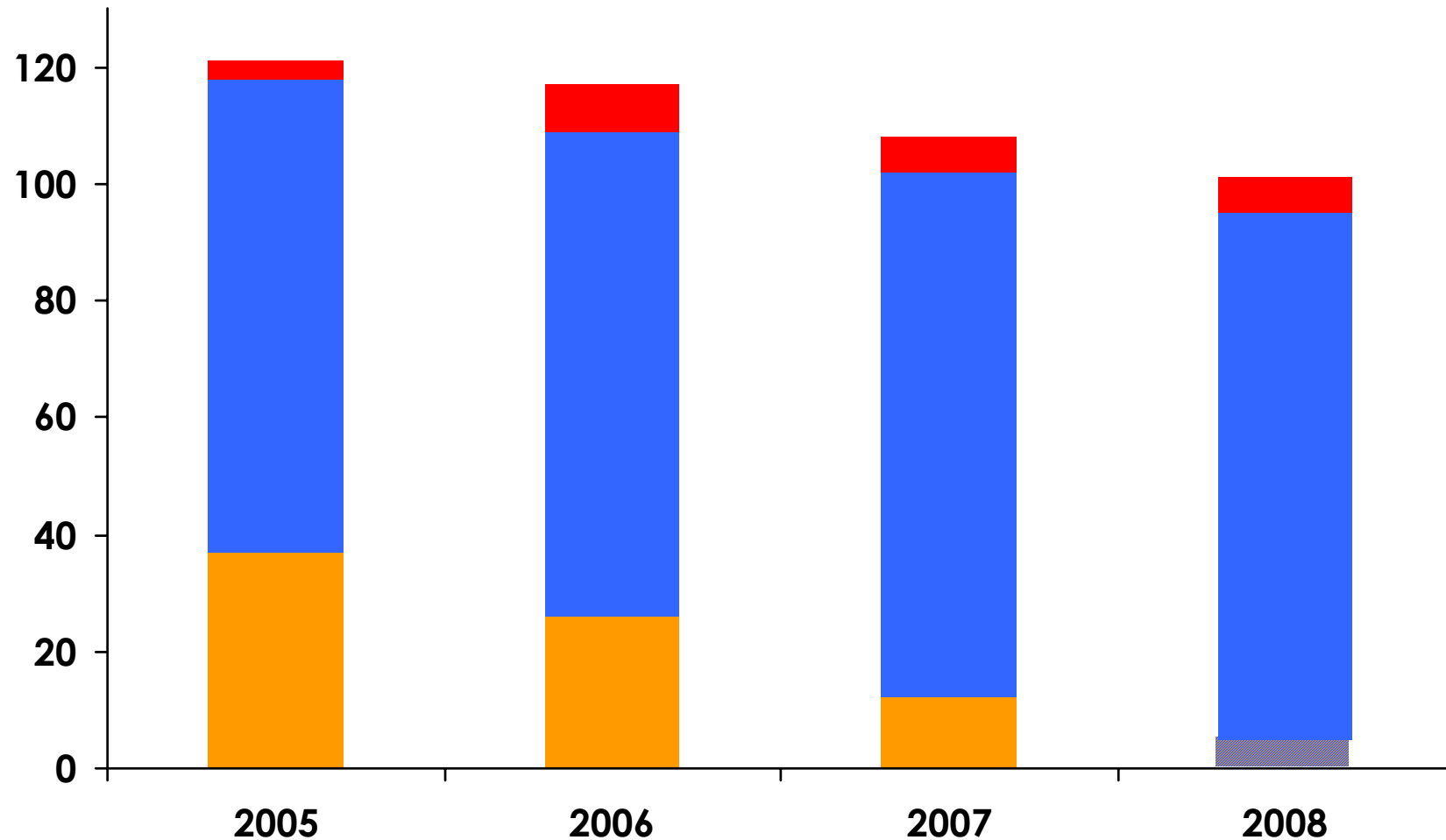
Flota comprometida +
Flota no comprometida
(wet + otros)

Flota necesaria
para el PD

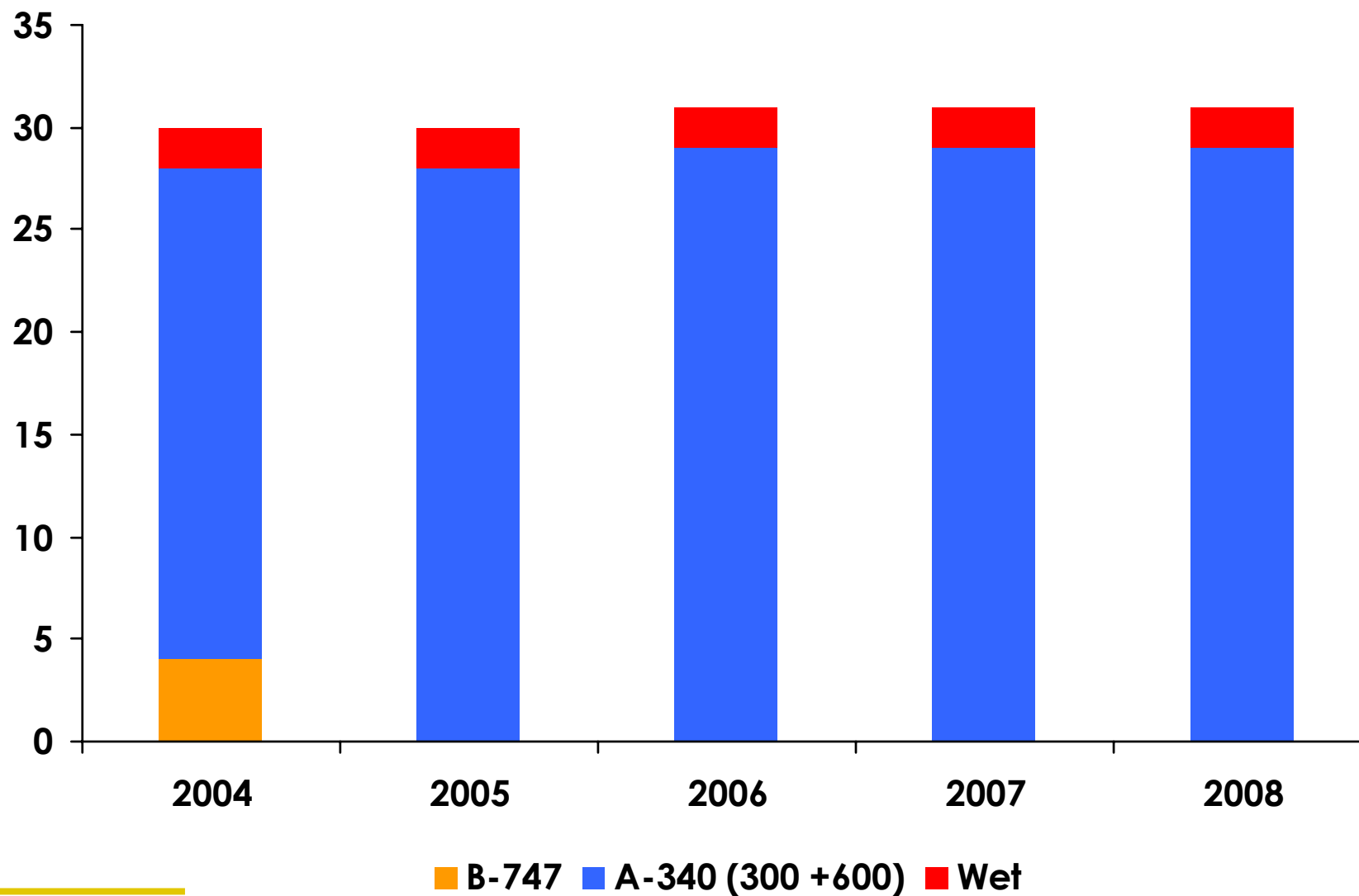
Incremento de la utilización



Homogeneización de la flota de corto y medio radio



Homogenización de la flota de largo radio



Impacto positivo de la renovación y homogeneización de flota

Reducción de costes: flota de corto y medio radio

- ➔ Combustible -19%
- ➔ Mantenimiento -23%
- ➔ Tripulaciones técnicas 19M Euros de ahorro anual por comunalidad
- ➔ Ahorro en alquileres en relación al contrato anterior

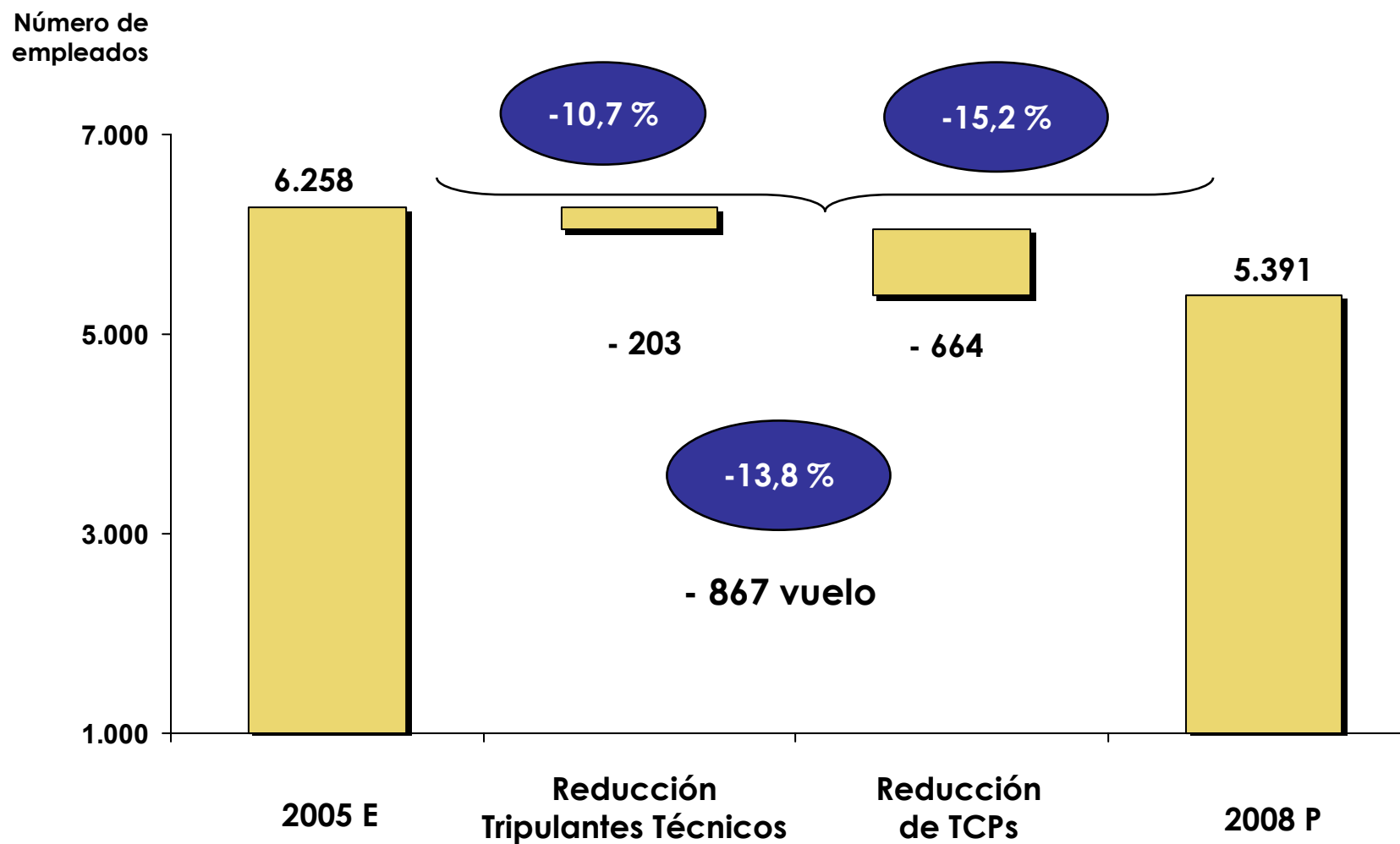
Reducción de un 7,3% en el coste por asiento

Pilares del nuevo Plan Director

Revisión y optimización de la red	Mejora de los ingresos y de la calidad
Incremento de la productividad de los recursos Flota Personal	Reducción del coste de los recursos

Aumento de productividad de la plantilla

Reducción de la plantilla de vuelo



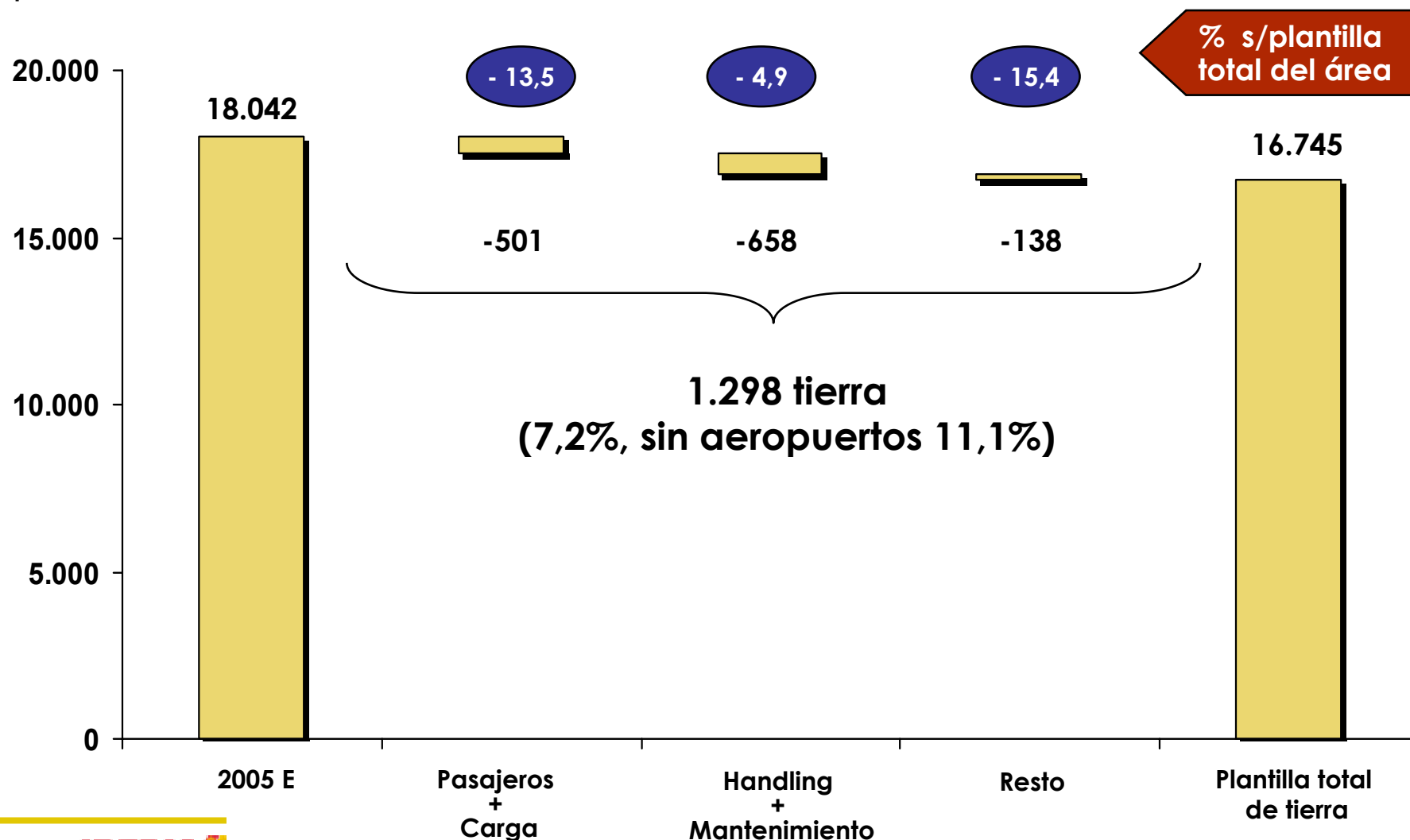
Mejora de la productividad en los Colectivo de Vuelo

- Incremento de los días de actividad
- Aumento límites de horas de vuelo
- Multilicencia de tripulaciones : corto y largo radio

Aumento de productividad de la plantilla

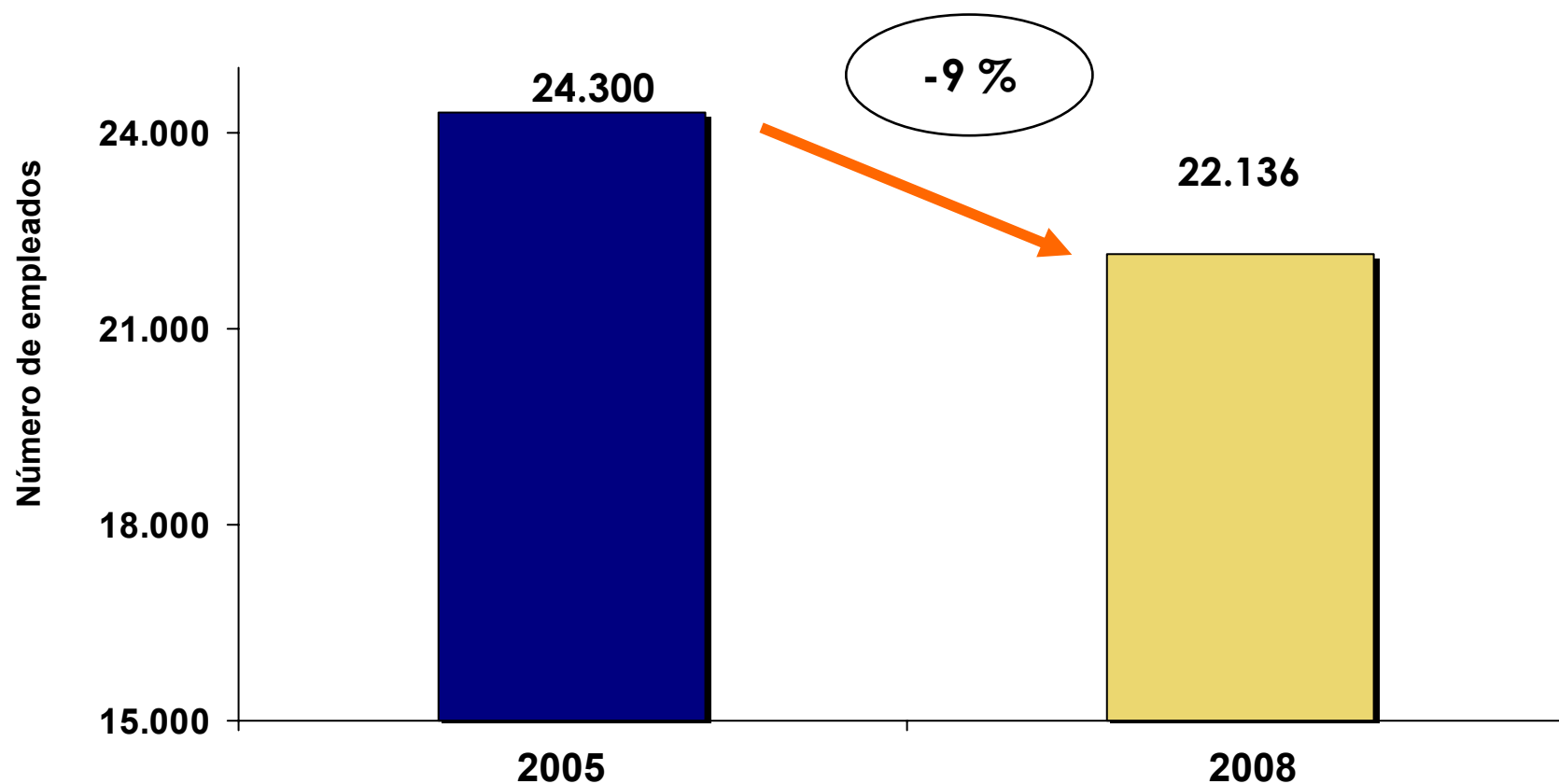
Número de
empleados

Reducción neta de plantilla de tierra

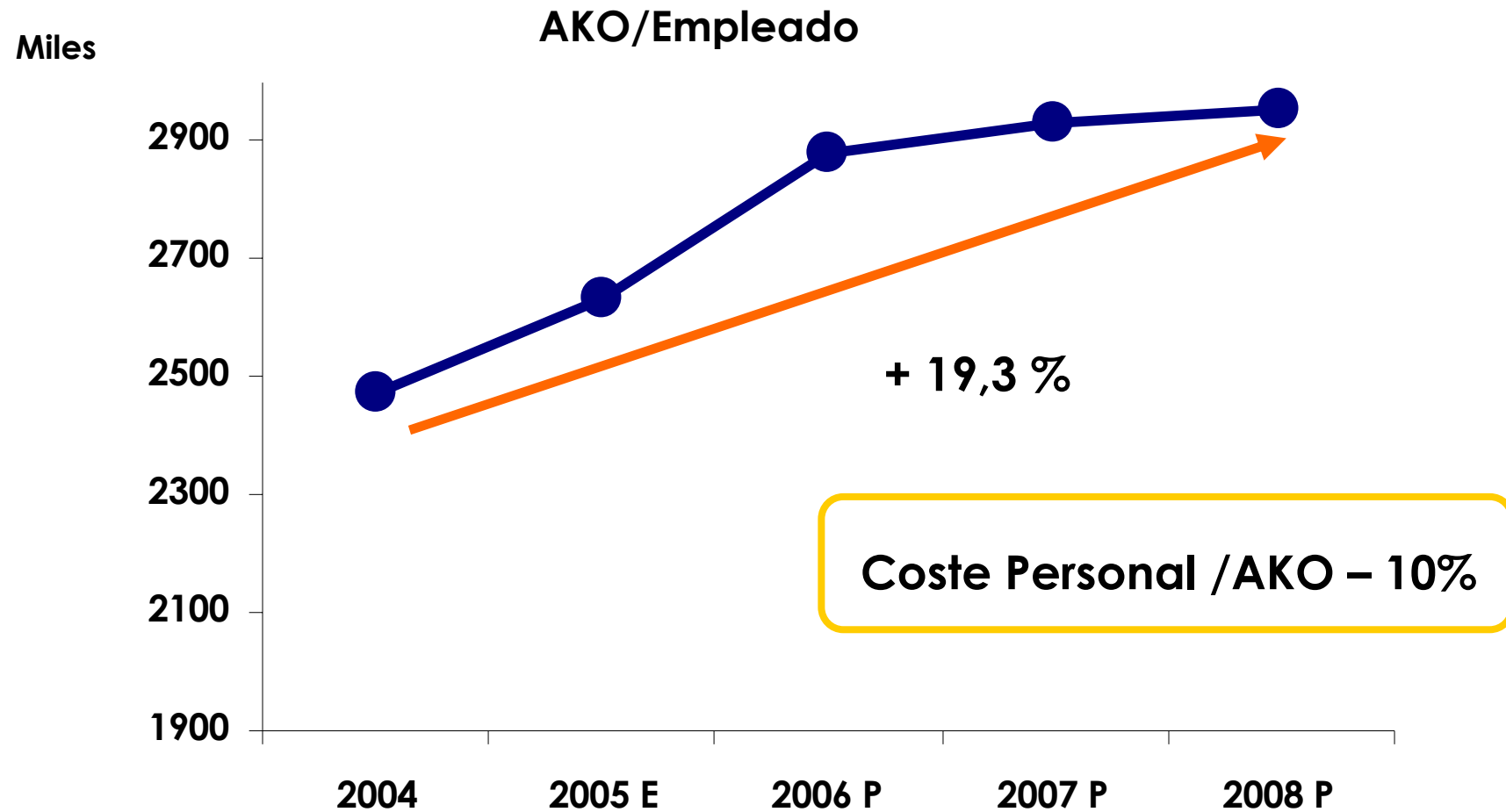


Aumento de productividad de la plantilla

Reducción neta total de plantilla: 2.164



Incremento de productividad



Los mayores ahorros de costes por reducción de plantilla se producirán en 2008

Dotación para el ERE	280 M Euros en 2005
Impacto anual	122 M Euros en 2008
Periodo de recuperación	2,5 años

Pilares del nuevo Plan Director

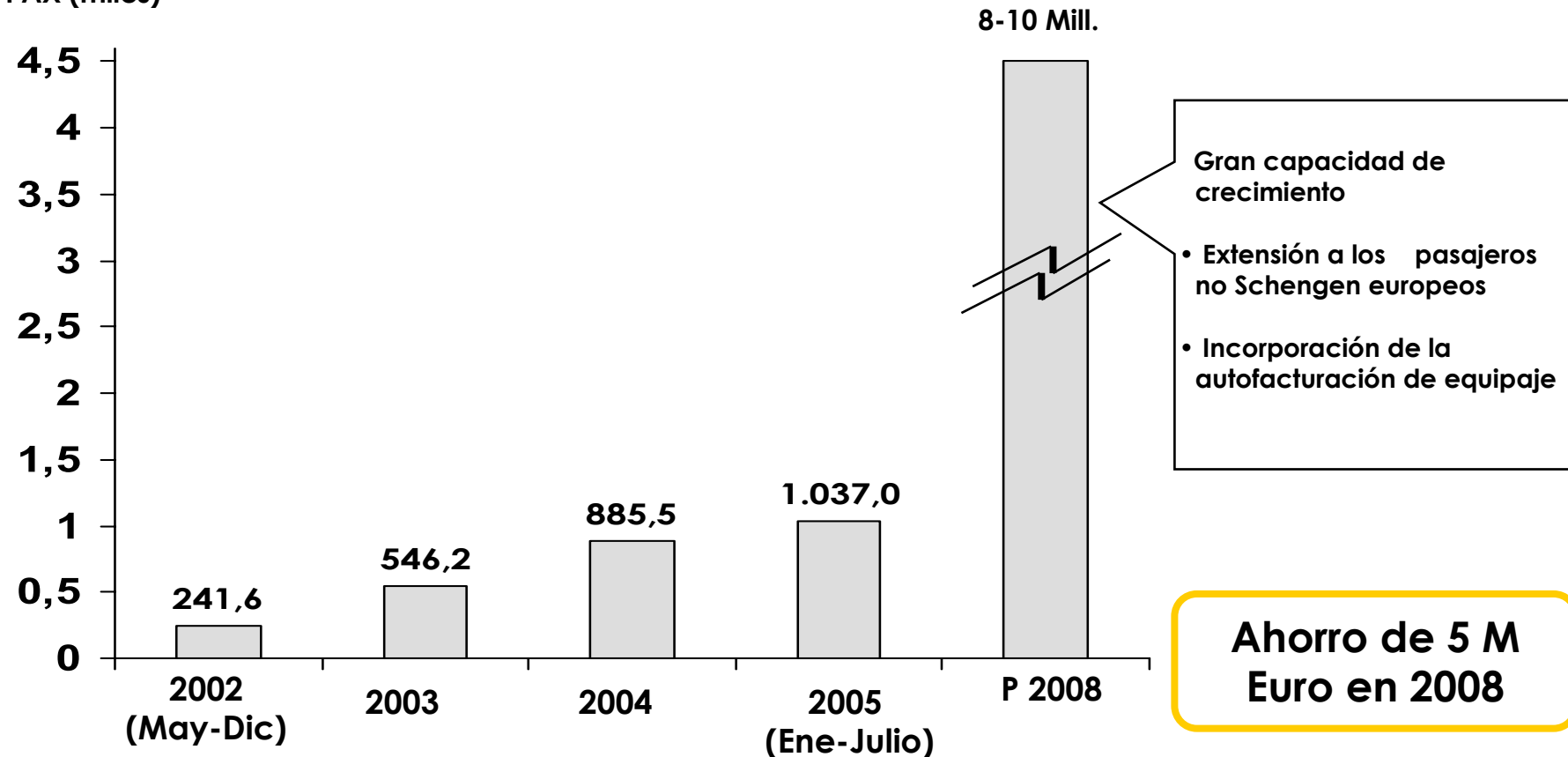
Revisión y optimización de la red	Mejora de los ingresos y de la calidad
Incremento de la productividad de los recursos Flota Personal Cambio de procesos	Reducción del coste de los recursos

Cambio de procesos y nuevas herramientas

El uso del autocheck-in seguirá aumentando significativamente

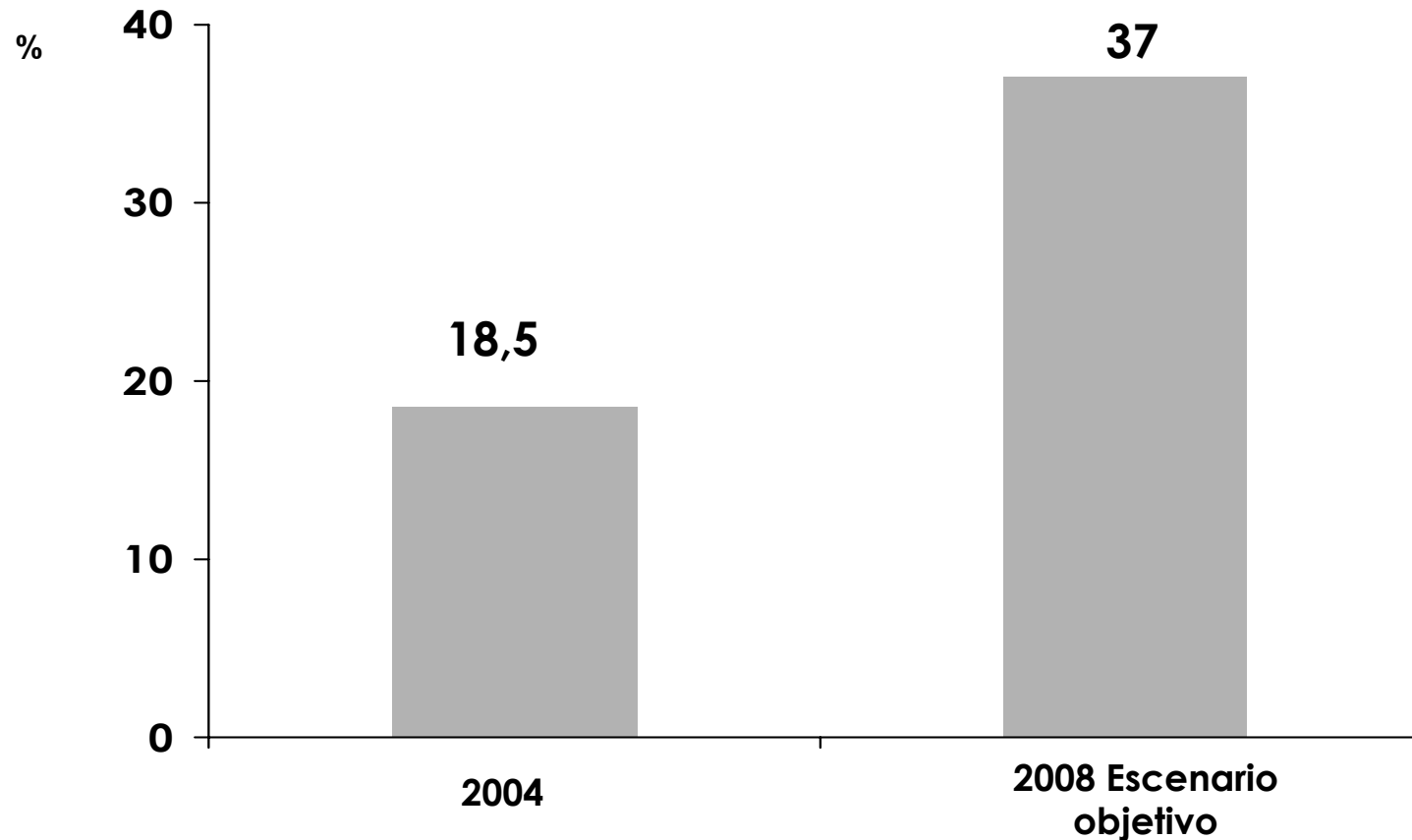
Pasajeros facturados a través de autocheck-in

PAX (miles)



Cambio de procesos y nuevas herramientas

Objetivo: Duplicar la venta a través de canales directos



Reducción de la fuerza de ventas en 500 personas

Cambio de procesos y nuevas herramientas

Plan de reconversión del área de mantenimiento

Reorganización de actividades y funciones

- Subcontratación o eliminación de las tareas de menor cualificación y valor añadido
- Concentración de personal más cualificado en tareas de mayor valor añadido
- Racionalización de repuestos por la homogeneización de la flota
- Revisión de contratos con proveedores

**El ingreso de explotación / empleado
aumentará un 18% en 2008**

Pilares del nuevo Plan Director

Revisión y optimización de la red	Mejora de los ingresos y de la calidad
Incremento de la productividad de los recursos	Reducción del coste de los recursos Personal Resto

Reducción de Costes

Personal	68 M Euros
-----------------	-------------------

Otros Costes	91 M Euros
---------------------	-------------------

Reducción de Costes Laborales

Congelación salarial

Transformación de retribución fijas a variables ligadas a la consecución de objetivos

Nuevo sistema de devengo de antigüedad

Nuevo sistema de progresión y promoción

Nuevas condiciones para el personal de nuevo ingreso

Otros beneficios sociales

Pilares del nuevo Plan Director

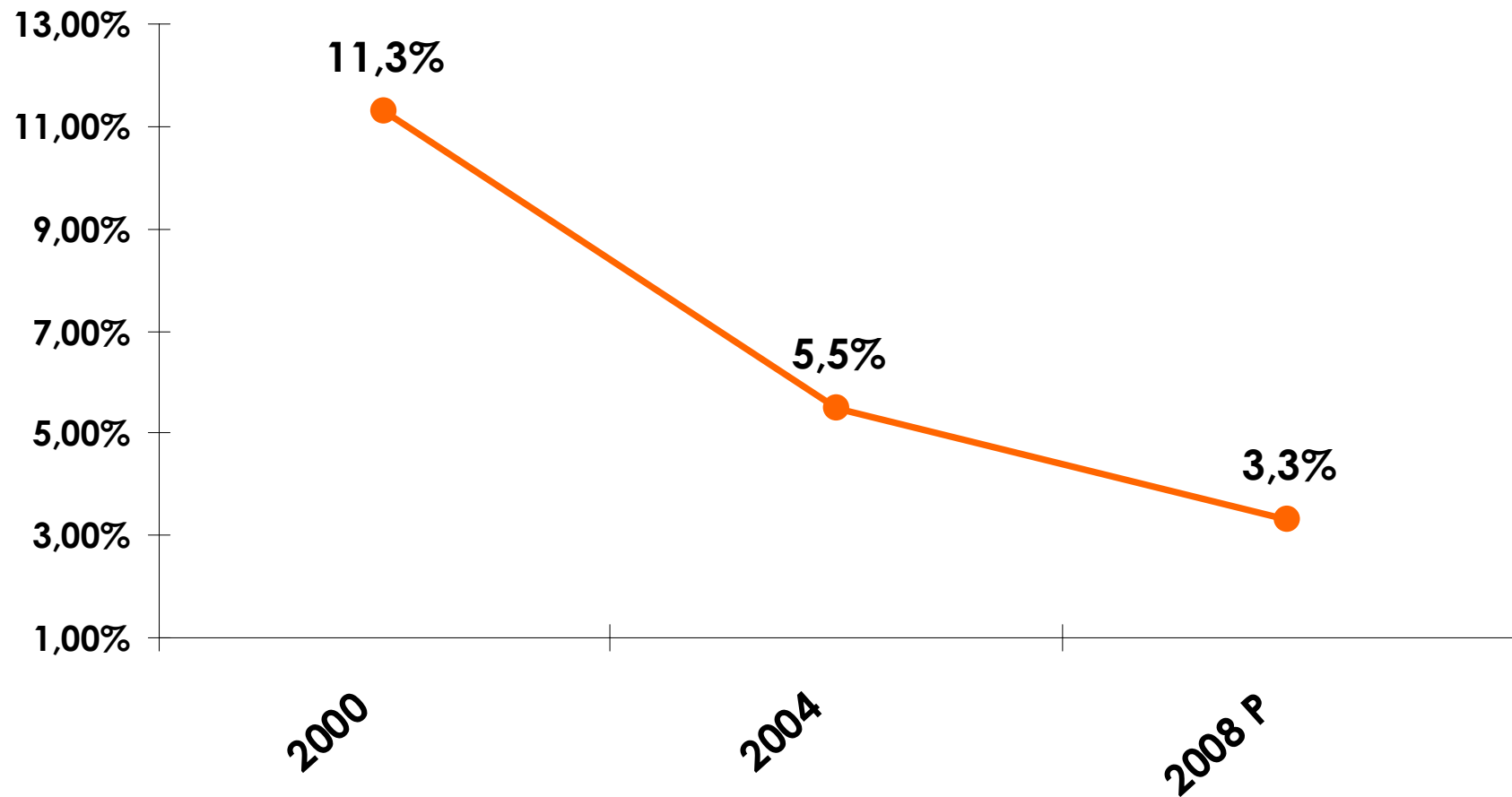
Revisión y optimización de la red	Mejora de los ingresos y de la calidad
Incremento de la productividad de los recursos	Reducción del coste de los recursos Personal Resto de Costes

Reducción de costes comerciales en España y extranjero

- **Implementación de un Modelo de Comisión Cero en España y Europa**
- **Extensión a otros mercados internacionales**

Ahorro previsto de 22 M Euros

Evolución Costes Comerciales



Reducción de los costes de alquiler de flota

- **Mejores precios para las extensiones de los alquileres actuales**
- **Mejores precios y tipos de interés para las incorporaciones de flota**

Ahorro previsto de 18 M Euros

Reducción de costes en carga

- Disminución de costes de alquiler de espacio a terceros en Europa
- Disminución de costes de cargueros
- Cierre de terminales de carga

Ahorro previsto de 15 M Euros

Las iniciativas del Plan Director permitirán mantener la rentabilidad

600 MM/Euros de margen adicional en 2008

<p>Revisión y optimización de la red</p> <p>+126 M €</p>	<p>Mejora de los ingresos y de la calidad</p> <p>+163 M €</p>
<p>Incremento de la productividad de los recursos</p> <p>-142 M €</p>	<p>Reducción del coste de los recursos</p> <p>-159 M €</p>

Las iniciativas del Plan requieren una inversión adicional de ~341 M €

Inversión adicional
requerida 2006-2008 (M €)

Plan de bajas	280 ⁽¹⁾
Reconfiguración de la flota de CyMR	33
Implantación de nuevas herramientas de gestión de ingresos	11
Otras iniciativas	17
	<hr/>
Total	341

(1) Provisionado en 2005

Objetivos del Plan Director 2006-08

	2008 E	
	<u>50US\$/barril</u>	<u>40US\$/barril</u>
Margen de Ebitdar	≥16%	≥18%
Alcanzar un ROE	~10%	~12%
Reducción de costes unitarios (sin fuel)	- 8-10% nominal	

Con un tipo de cambio 1,25 \$/€

Hacia una mejor experiencia del cliente y una simplificación de procesos



Madrid, 24 de octubre de 2005

Contenidos

- **Simplificación y accesibilidad para nuestros clientes**
- **Nueva terminal de Madrid-Barajas: Perspectivas**
 - Innovación del servicio en tierra
 - Rediseño operativo
 - Impacto del hub

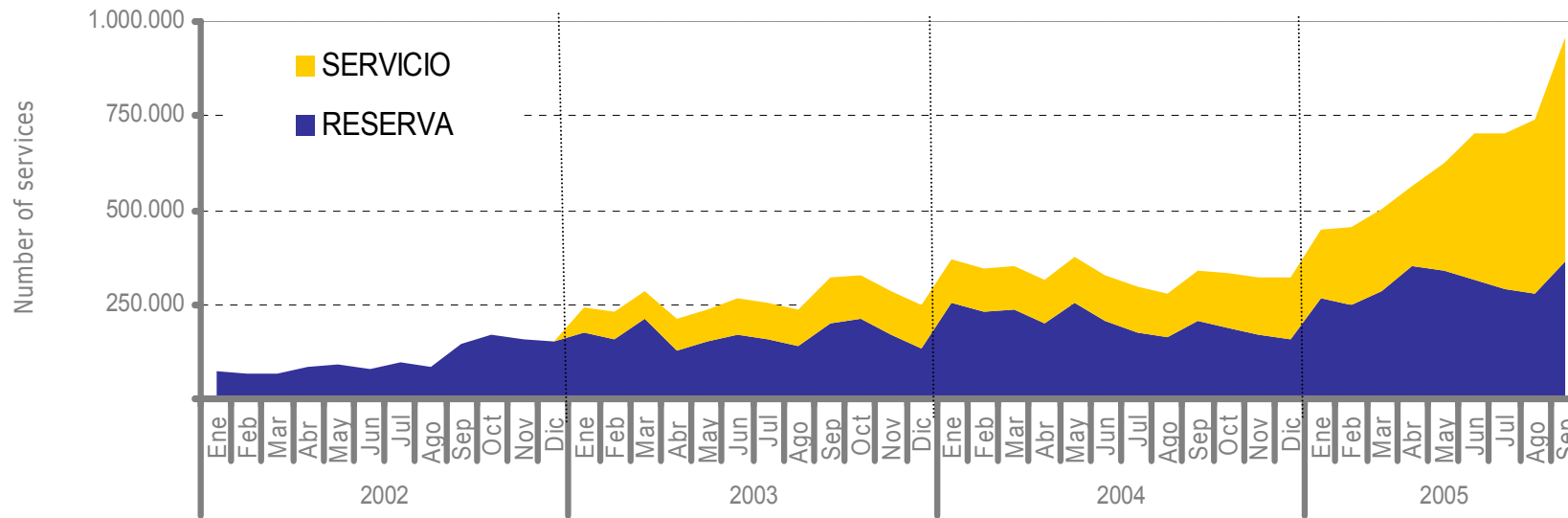
La simplificación y facilidad de acceso nos acercan a nuestros clientes

Permitiéndoles
“fácilmente” decidir y
organizar sus necesidades
de viaje



Nuestros clientes evolucionan hacia el servicio “online”

Casi el 40% de nuestros clientes utilizan Iberia.com

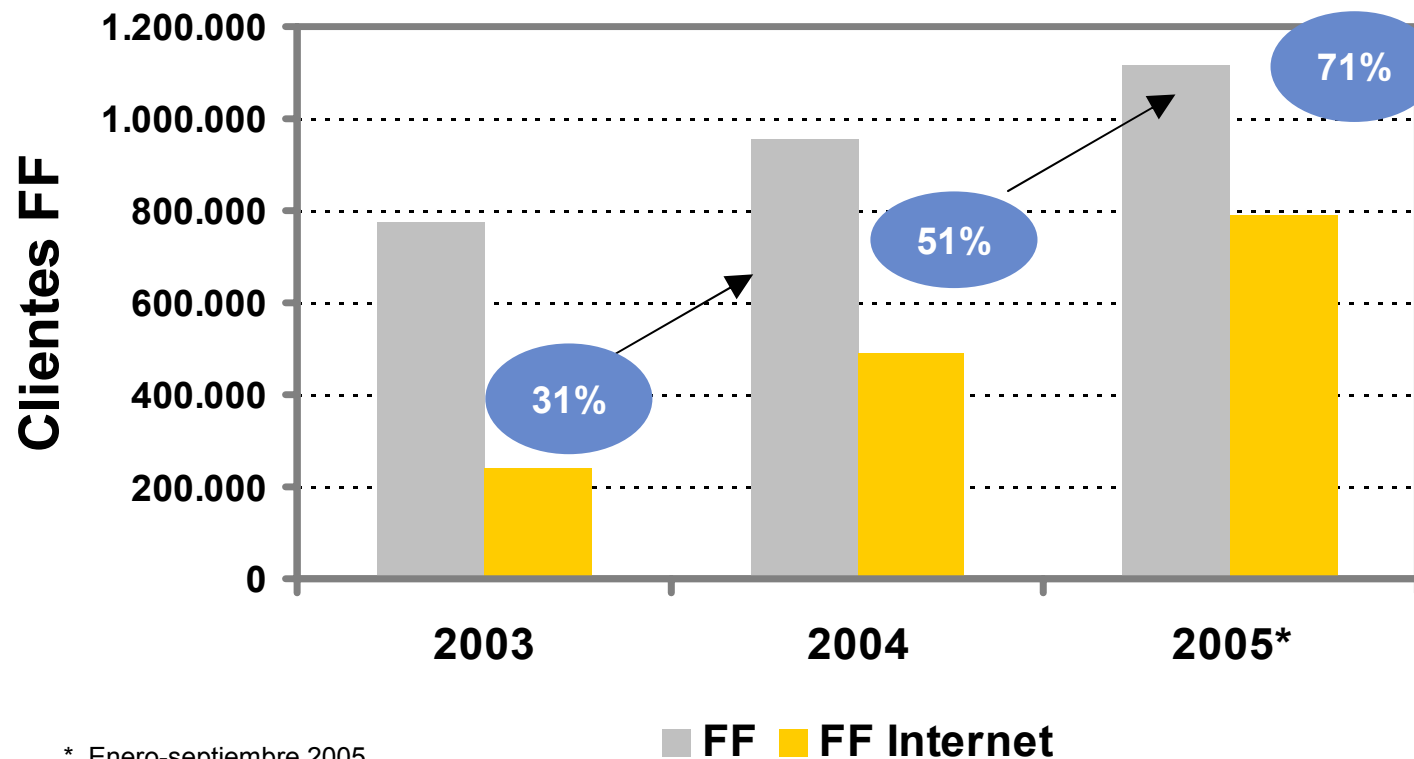


- Además de las reservas, nuestros servicios adicionales atraen a más clientes
 - Auto check-in online
 - Autogestión de su cuenta de puntos IB Plus
 - Reservas de billetes con cargo a puntos IB Plus
 - Acreditación de puntos

La utilización de Iberia.com es aún más significativo
entre nuestros mejores clientes

71% de los clientes activos IB Plus están sincronizados en Iberia.com

Evolución de FF



Las tarjetas de embarque se pueden obtener a través de Iberia.com para todos nuestros destinos domésticos y Schengen



Nuevo
**auto check-in
online**

- Aceptación del producto por encima de las expectativas
- El 3% del total de pasajeros elige la facturación a través de Internet, estimándose que ascienda al 10% en 2006

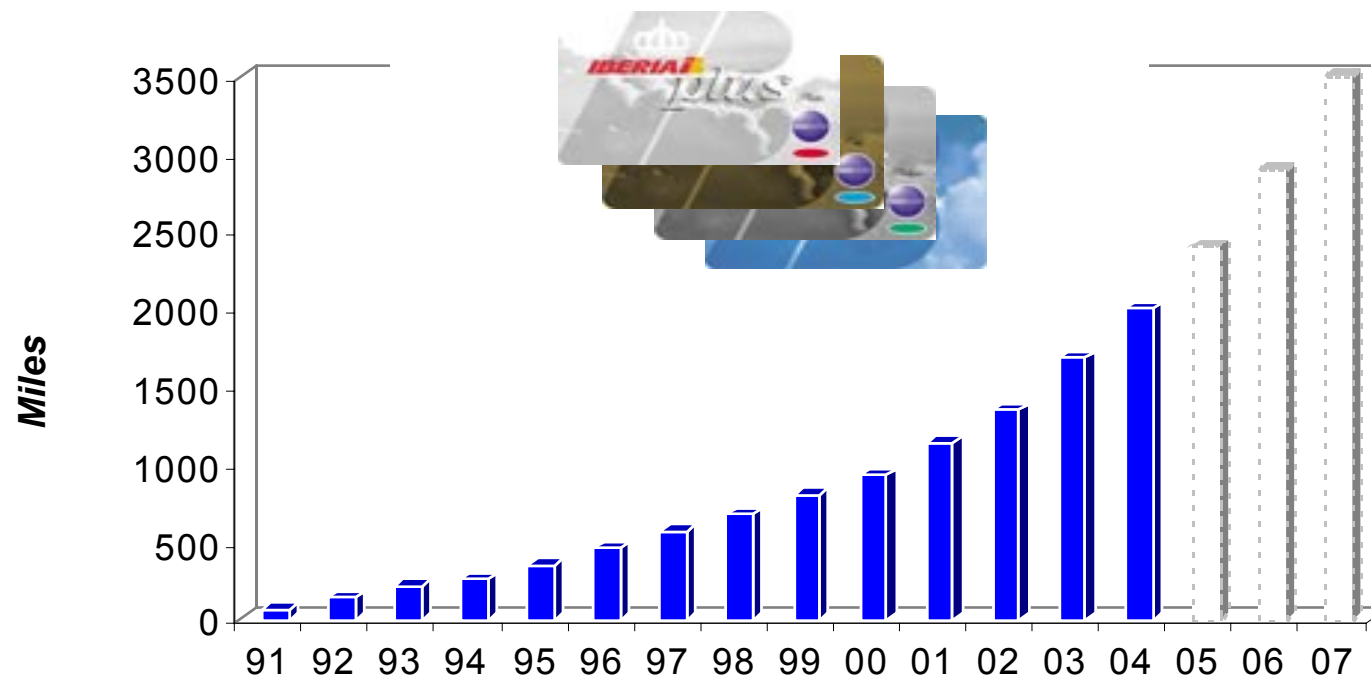


- Las máquinas de auto check-in amplían su funcionalidad, permitiendo facturar grupos de hasta 4 pasajeros
 - El 7% de los clientes utilizan nuestras máquinas de auto check-in
 - La estimación es del 15% para 2006
- El billete electrónico alcanza el 67% del total de billetes emitidos y el 75 % en el mercado doméstico

auto check-in

El crecimiento de IBERIA PLUS nos permitirá alcanzar los 3,5 millones de miembros a finales de 2.007

La tasa anual de crecimiento es del 22% para nuevos miembros y de un 15% para miembros activos



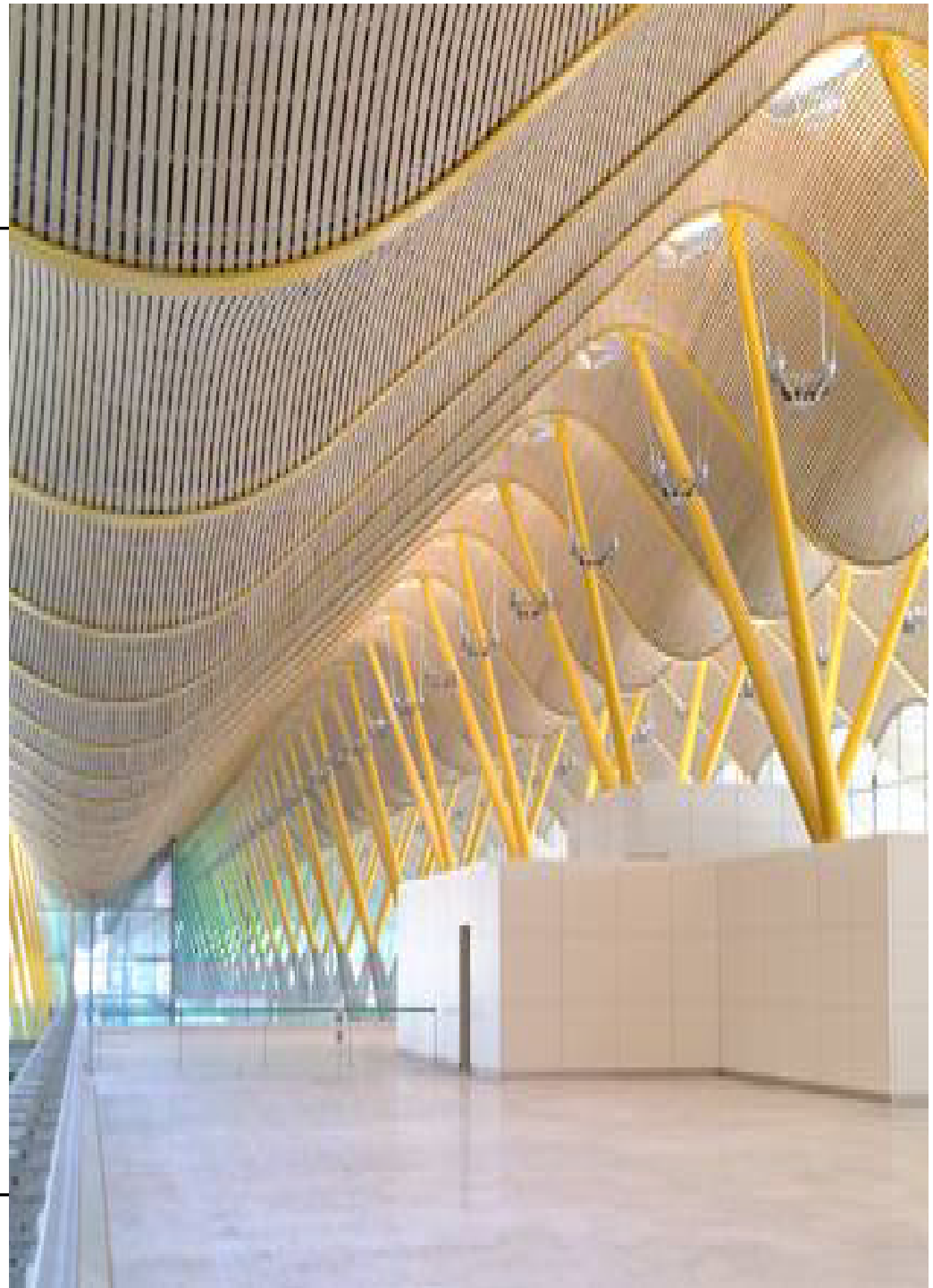
Casi 1 millón de miembros activos a través de Internet

Y seguimos mejorando nuestros productos básicos

- Los paquetes vacacionales ya están disponibles en Iberia.com
- Cambios y actualización de reservas a principios de 2006
- Nueva web Iberia Plus Empresa para pymes lanzada en Abril 2005
- Más de 375.000 llamadas atendidas al año en el call center dedicado a clientes Oro y Platino

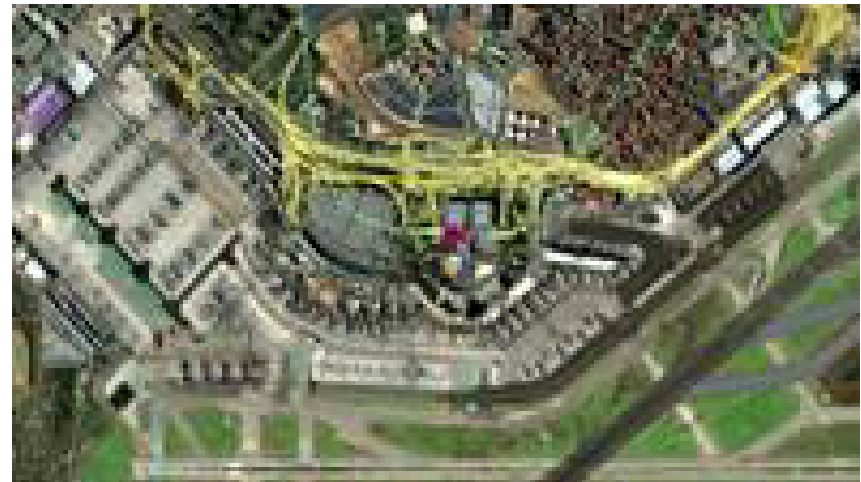


Preparados para la T4

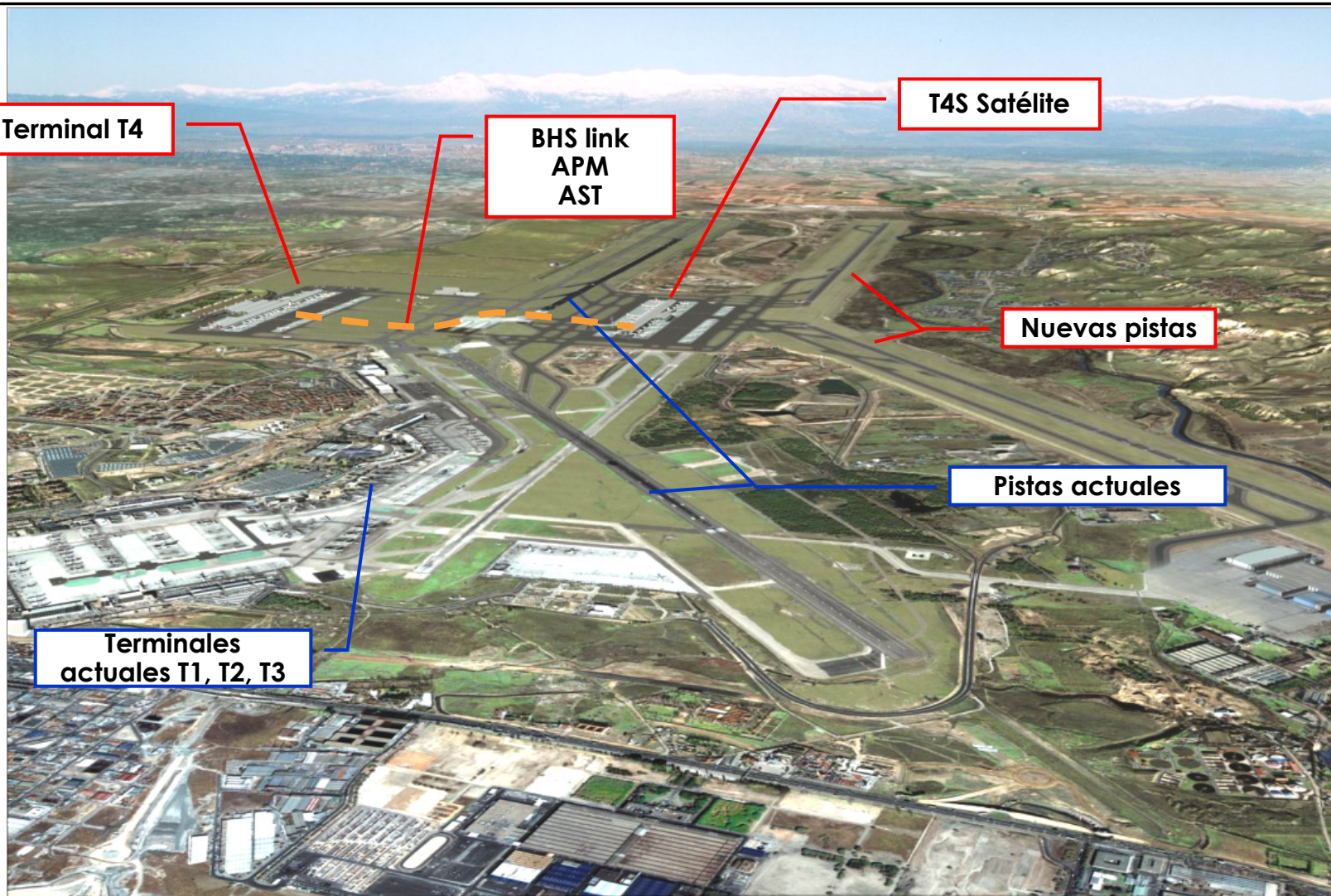


Los problemas de Barajas hoy

- Instalaciones anticuadas
- Dificultad de acceso
- Servicios de pasarela limitados
- Terminales saturadas
- Prácticas y procesos desfasados
- Desventajas competitivas
- Sin opciones de crecimiento




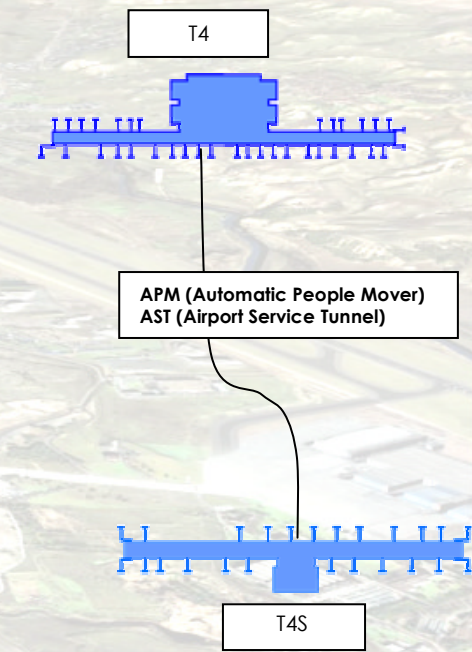
Aeropuerto de BARAJAS

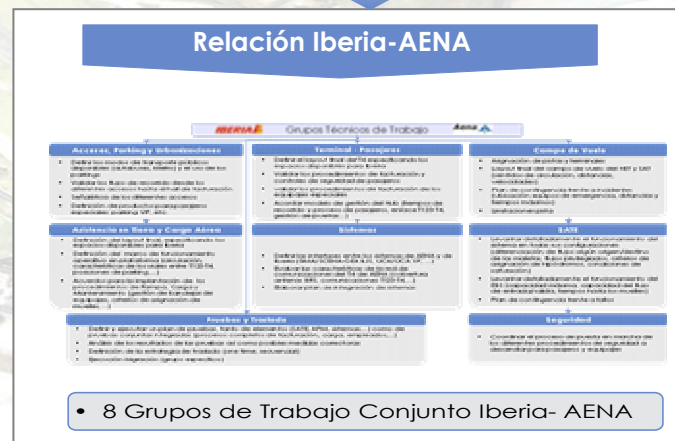


La T4 presenta oportunidades relevantes para Iberia



La T4 libera la limitación de capacidad de las terminales actuales, así como las restricciones operativas, permitiendo el desarrollo y crecimiento de la red

T 1,2,3		Datos clave		Nueva Área Terminal (T4)	
	Rampa	Pasarelas Posiciones remotas	T123 (todas las aerolíneas)	T4	
	Edificio de la terminal	Mostradores de facturación	T1: 170 T2: 94 T3: 8 Total 272	174	
		Controles de seguridad Puertas de embarque	26 89	36 142	
	Acceso	Espacio para aparcamiento (sólo pasajeros)	9.010 ✓	9.000 ✓	
		Transporte público			
Pasajeros	Capacidad anual de pasajeros		25 M Pax Actualmente 40 M Pax	T4: 23 MPax T4S: 12 MPax Total: 35 MPax	

[illegible]

Contenidos

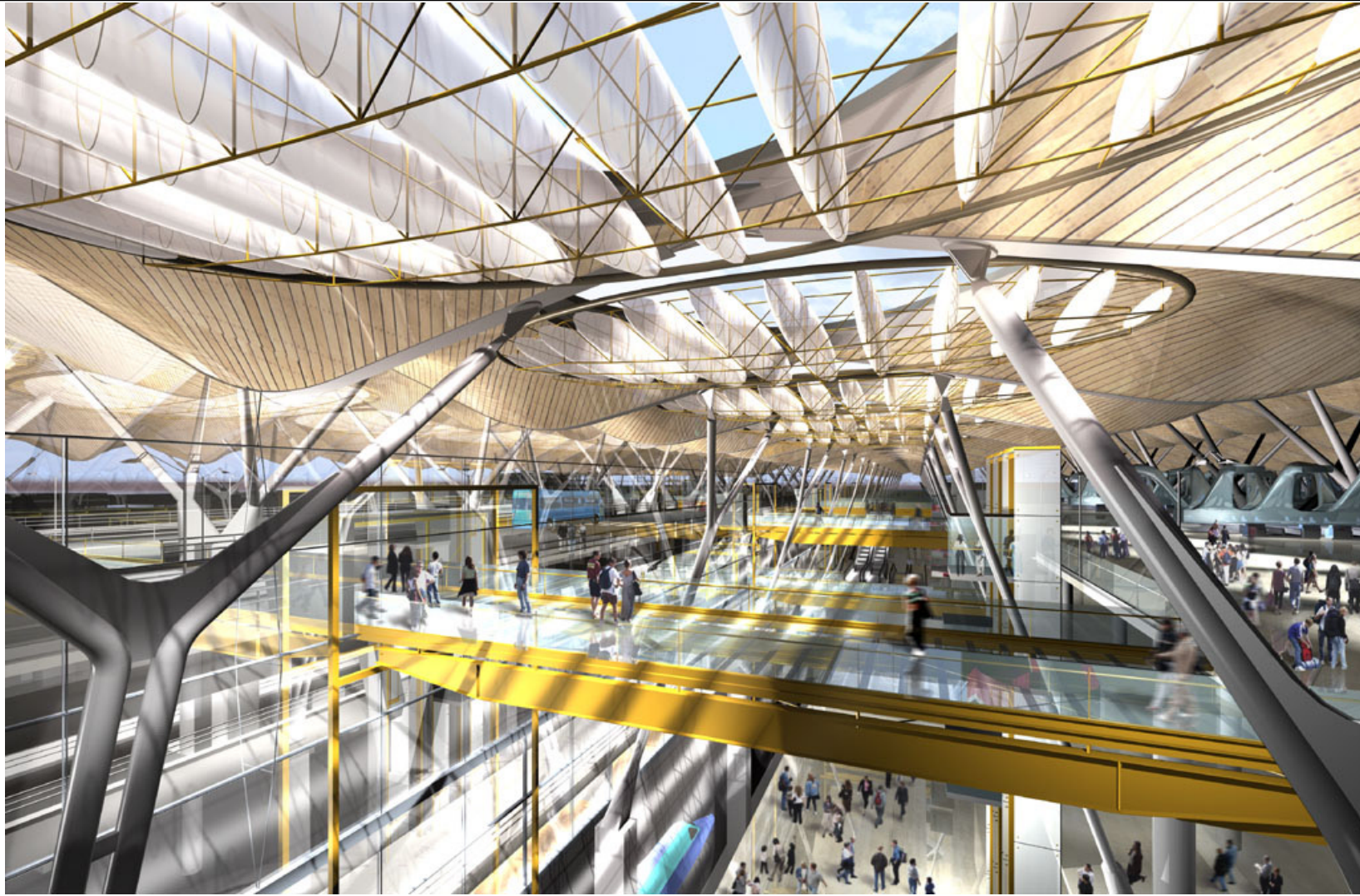
- Nueva terminal de Madrid-Barajas: Perspectivas
 - **Innovación del servicio en tierra**
 - Rediseño operativo
 - Impacto del hub

T4: Catalizador para el cambio

- ✓ **Mejorar la satisfacción general del cliente**
- ✓ **Mejora de los niveles competitivos comerciales en el nuevo entorno**
- ✓ **Adaptar la oferta del servicio de la terminal a cada segmento de cliente**
- ✓ **Reforzar la estrategia de marca de Iberia en su hub principal**



Calidad arquitectónica y diseño funcional

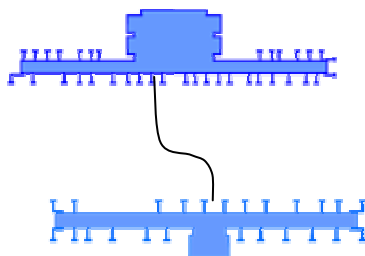


Casi el 100% de los vuelos con servicios de pasarela

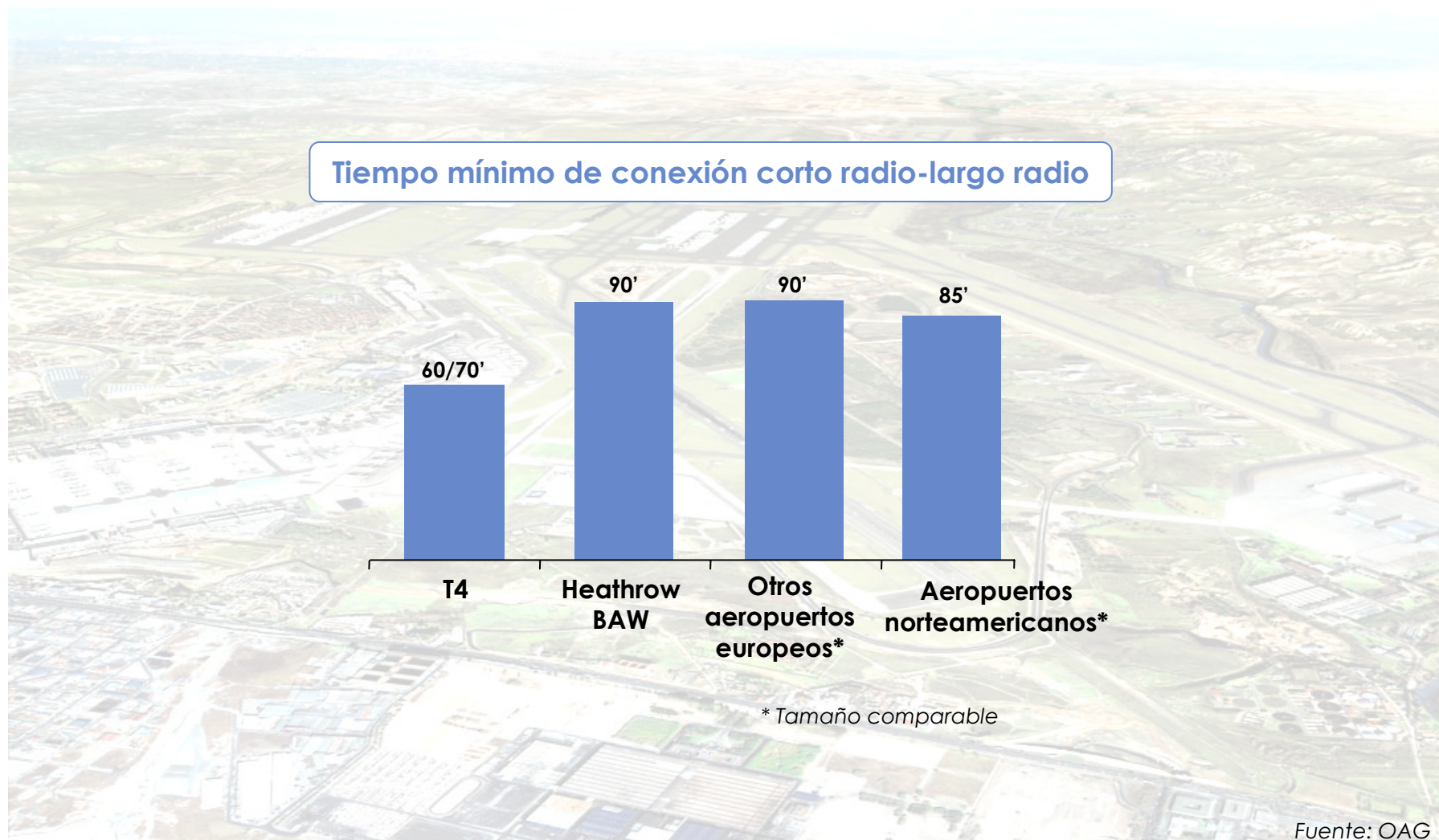
Terminal T123



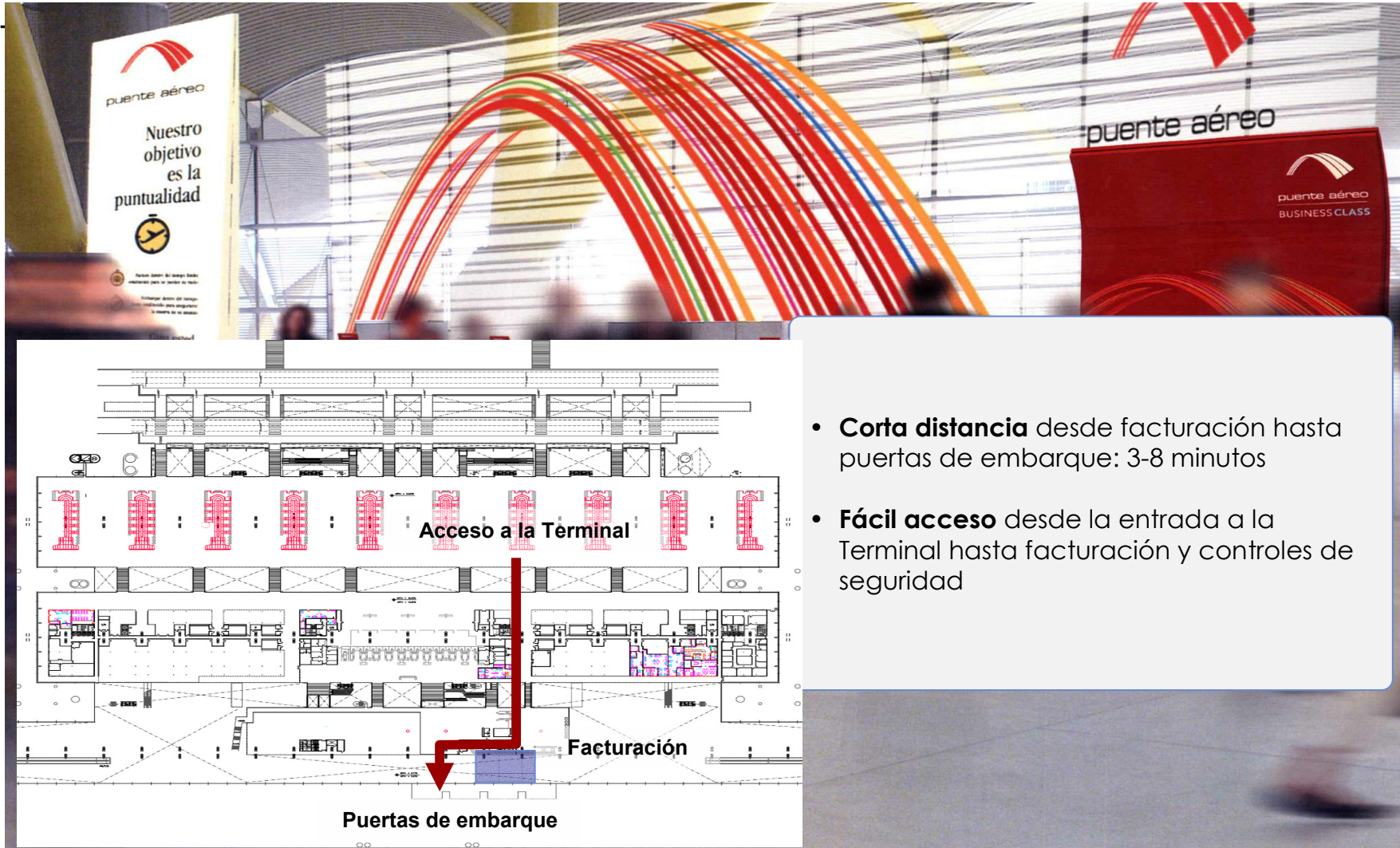
Terminal T4



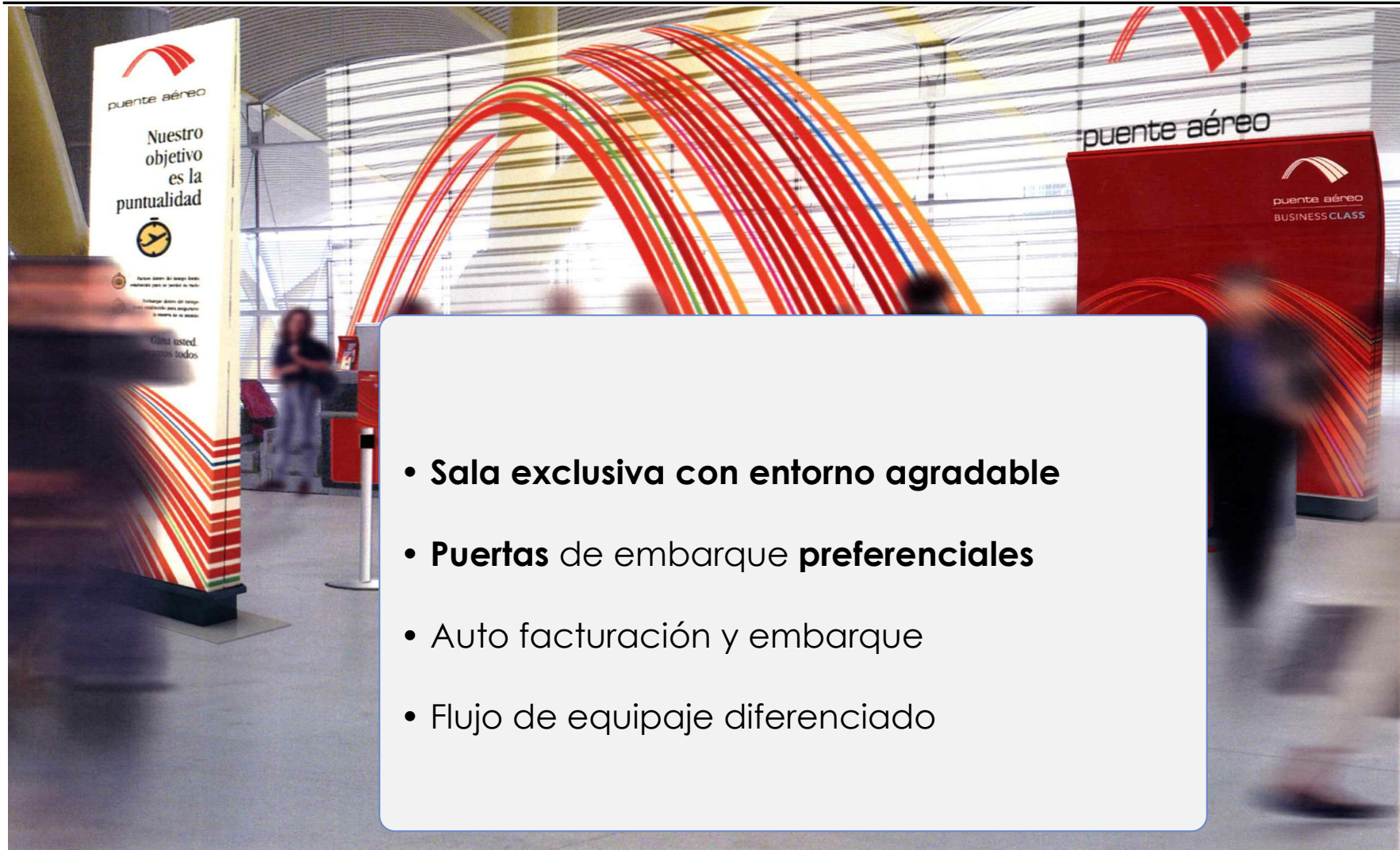
La T4 mejora los estándares comerciales frente a otros aeropuertos comparables a nivel mundial



Los pasajeros del Puente Aéreo disfrutarán de un servicio rápido y exclusivo



Areas y servicios exclusivos para los pasajeros del Puente Aéreo



Áreas preferentes para el servicio a nuestros mejores clientes



La T4 permitirá aumentar la auto facturación de pasajeros mejorando el nivel de servicio



- Todos los mostradores de facturación **“cualquier vuelo en cualquier mostrador”**
- **Máquinas de auto facturación**
 - ✓ 20 con equipaje
 - ✓ 28 sin equipaje
 - ✓ 8 para Puente Aéreo
- **Objetivo** de Auto facturación y facturación a través de Internet en 2008: **70%** de tráfico Schengen.

Contenidos

- Nueva terminal de Madrid-Barajas: Perspectivas
 - Innovación del servicio en tierra
 - **Rediseño operativo**
 - Impacto del hub

Iberia cambiará su modelo operativo en la T4 para aprovechar plenamente las ventajas de una “única” terminal

- Los procesos aeroportuarios han sido adaptados para gestionar una mayor cantidad de operaciones
- Los nuevos procesos han sido diseñados para aprovechar ventajas, reducir limitaciones y mejorar la coordinación con el operador aeroportuario

Aviones

Handling de Pasajeros

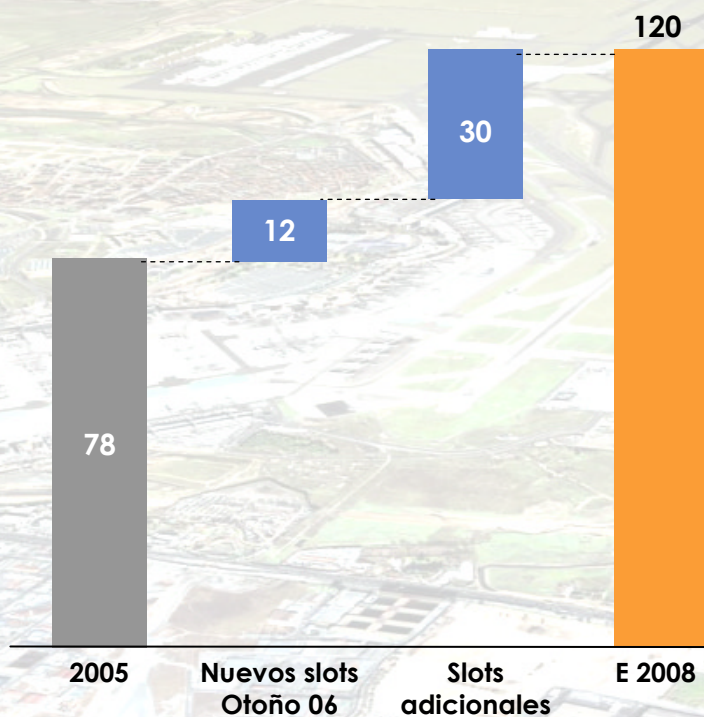
Handling de Rampa

Mantenimiento en línea

Contenidos

- Nueva terminal de Madrid-Barajas: Perspectivas
 - Innovación del producto / servicio en tierra
 - Rediseño operativo
 - **Impacto del hub**

La T4 permitirá el desarrollo de la red según lo establecido en el Plan Director



Estructura actual del aeropuerto de Barajas

Llegadas										Salidas									
										0500									
										0540									
										0550									
										0600									
										0610									
										0620									
										0630									
										0640									
										0650									
										0700									
										0710									
										0720									
										0730									
										0740									
										0750									
										0800									
										0810									
										0820									
										0830									
										0840									
										0850									
										0900									
										0910									
										0920									
										0930									
										0940									
										0950									
										1000									
										1010									
										1020									
										1030									
										1040									
										1050									
										1100									
										1110									
										1120									
										1130									
										1140									
										1150									
										1200									
										1210									
										1220									
										1230									
										1240									
										1250									

La expansión del aeropuerto de Barajas permitirá un gran desarrollo de la red de Iberia

Optimización de horarios

- Mejora de la conectividad a través del rediseño del hub
- Ajuste de los tiempos de salida punto a punto

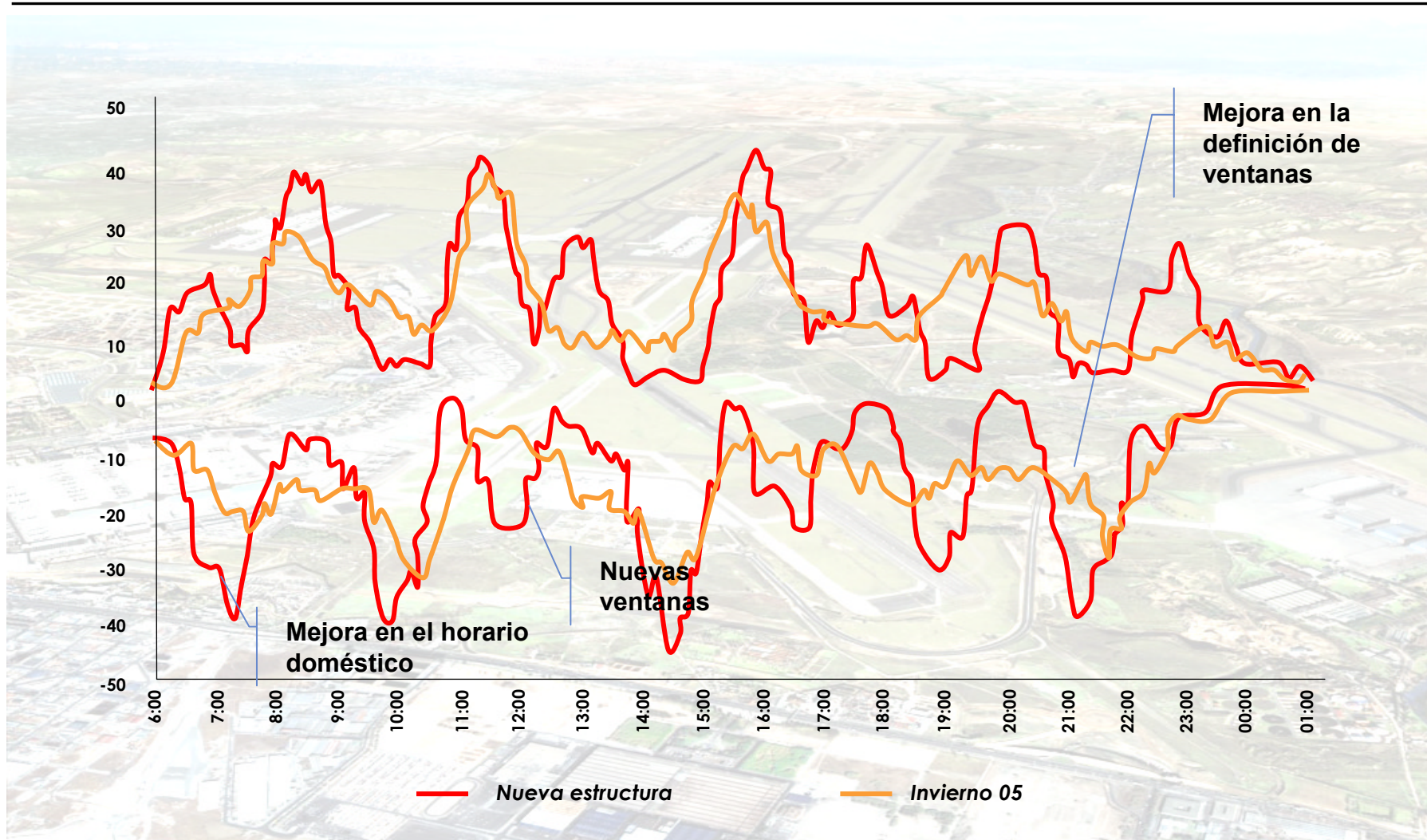
Ampliación de horarios

- Aumento del número de conexiones

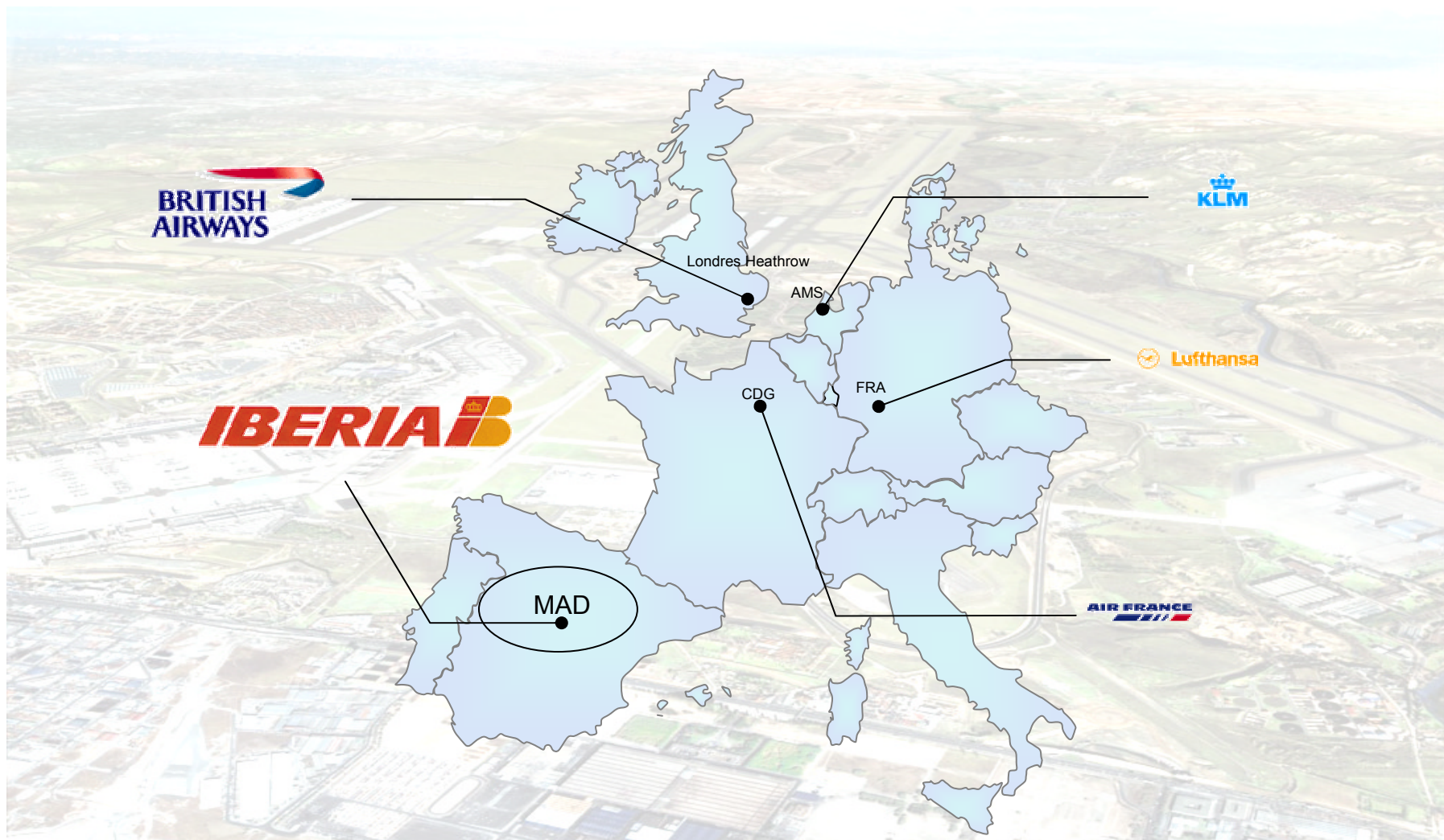
Impacto en la red

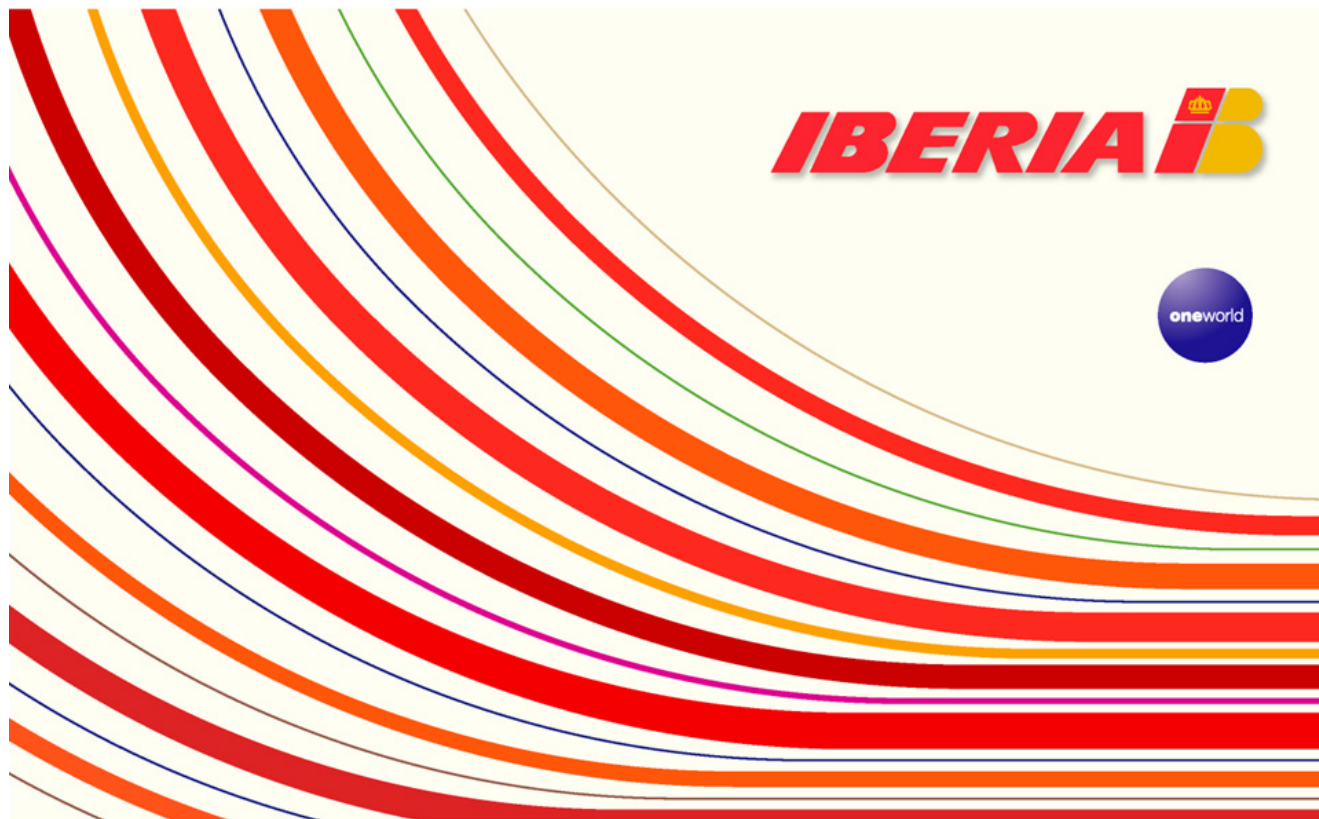
- Adecuación de horarios para el tráfico origen/destino
- Mejora de la conectividad

Rediseño del hub para Iberia en el aeropuerto de Barajas



Conclusión: La T4 permitirá a Iberia mejorar su posición competitiva respecto a sus competidores de red europeos





Gracias por su atención