



Creando una Aerolínea Líder de Latinoamérica

7 de Octubre, 2009



Roberto Kriete

Presidente de Junta Directiva y CEO

Grupo TACA Holdings

Creando una aerolínea líder de Latinoamérica

- **Combina dos de las más respetadas marcas** de aerolíneas en el mundo
- Crea la **red de rutas más grande** de Latinoamérica con la mayor cantidad de destinos
- Desarrolla a un competidor regional con **mejor posición para invertir** en nuevos servicios que beneficiarán pasajeros y a los países de la región
- **Beneficia a los empleados** con una diversificación geográfica más grande y una plataforma combinada más fuerte que asegura el crecimiento a futuro y el desarrollo de la aerolínea
- Desarrolla una **base financiera más sólida y durable**; la mejor estructura de costos y un balance financiero fortalecido
- Reúne culturas emprendedoras y **orientadas al cliente**



¿Por que combinar ahora?

Combinación Altamente Complementaria

- Crea la **red de rutas mas grande** de América latina cubriendo el mayor número de destinos
- Crea una empresa financieramente mas sólida la cual da **seguridad y estabilidad laboral** a sus colaboradores
- Crea una red de rutas mas completa y diversificada la cual ofrece **mas opciones y conexiones** mas eficientes a sus clientes
- Permite la inversión en productos y servicios que mejoren la **experiencia del cliente**

Momento Correcto

- Los **mercados latino americanos** han mostrado crecimientos por arriba de los promedios regionales con posibilidades de crecer aun mas
- Liderar la **tendencia global de consolidación** en la región
- Ser proactivos en capitalizar la oportunidad de mejorar el **posicionamiento en el mercado**



Una nueva asociación, un nuevo modelo de funcionamiento

- **Los accionistas mayoritarios de Avianca y TACA** han acordado contribuir sus compañías a la formación de una nueva Compañía Holding
 - La **participación** sera aproximadamente de dos tercios para Synergy Aerospace y un tercio para Grupo TACA Holdings; los accionistas han definido que el modelo de gobierno corporativo de la empresa estarán basadas en el **común acuerdo**
- Un **modelo de operaciones de 4 hubs** en Colombia, Perú, El Salvador y Costa Rica
- El **equipo de administración será balanceado**, para garantizar que se capitalicen la experiencia y sinergias de ambas aerolíneas
- Las **operaciones** de Avianca y TACA **se mantendrán separadas**
 - Las **aerolíneas operativas** TACA, LACSA, TACA Perú, Avianca, SAM, Tampa y Regionales continuaran operando de acuerdo a sus respectivos Certificados de Operación
 - Las **marcas Avianca y TACA** son activos valiosos y considerados importantes generadores de ingresos, por lo que en sus respectivos mercados **permanecerán separadas**
 - Enfoque a operaciones existentes a corto plazo apalancando plataformas combinadas en ambas organizaciones.
- Sujetos a regulaciones y otras aprobaciones



Dos organizaciones con valores y fortalezas similares

Lideres de Mercadeo

- Ambas son **lideres** en sus respectivas regiones, con largo historial de **seguridad y rentabilidad**

Fortalezas en Servicio al Cliente

- TACA y Avianca comparten estrategias de **servicio al cliente similares**, entregando un **producto de Clase Mundial**

Culturas Similares

- Ambas tiene **culturas** similares enfocadas en el **desarrollo del talento**

Con estas fortalezas y valores en común, el nuevo grupo de aerolíneas será capaz de concretar sus sinergias y generar valor rápidamente



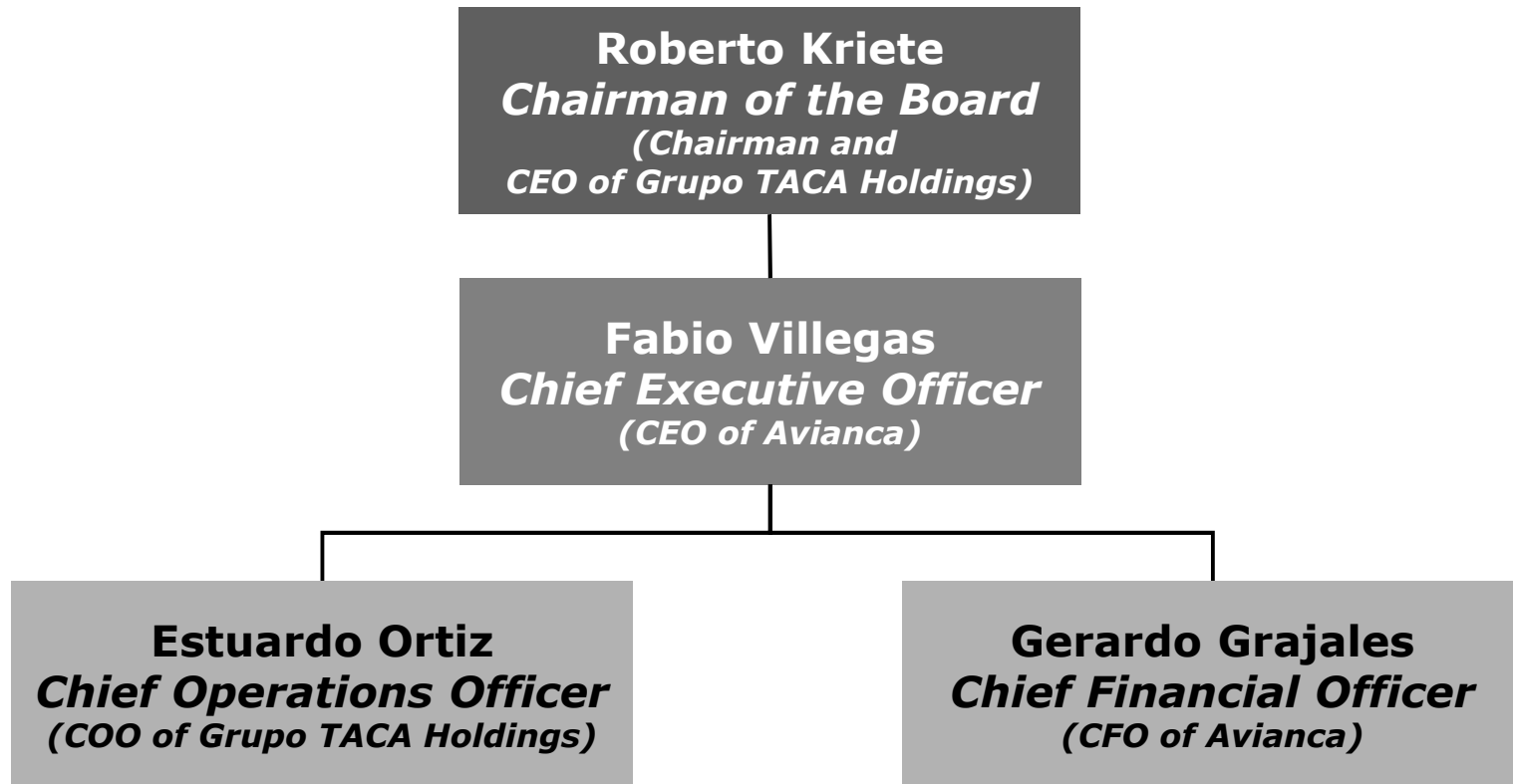


German Efromovich

Chairman of the Board

Synergy Group

Equipo de líderes balanceado de Avianca – TACA





Fabio Villegas
Chief Executive Officer



Aprovechando Fortalezas Complementarias

Flota complementaria

- La experiencia de Avianca operando aeronaves de doble pasillo ofrece nuevas oportunidades desde SAL y LIM en el negocio de transporte de pasajeros y carga
- TACA siendo expertos operando A320 beneficiará Avianca con su programa de renovación de aeronaves

Potencial de crecimiento

- El network de TACA con múltiples HUBS ofrece un ingreso diversificado y potencial de crecimiento en Norte, Centro y Suramérica ; fortalecido por la fuerte posición de Colombia en sus mercados

Enfoque en el cliente

- Avianca y TACA comparten estrategias de marca y cliente similares, ofreciendo un alto estándar de servicio entregado con un toque latino

Gran talento

- El talento y el compromiso del personal de Avianca y TACA, están alineados con los mismos objetivos y al compartir culturas similares, representan una gran ventaja

Con fortalezas y valores compartidos el nuevo grupo de aerolíneas, podrá desarrollar un modelo competitivo y exitoso



Estrategias céntricas del cliente

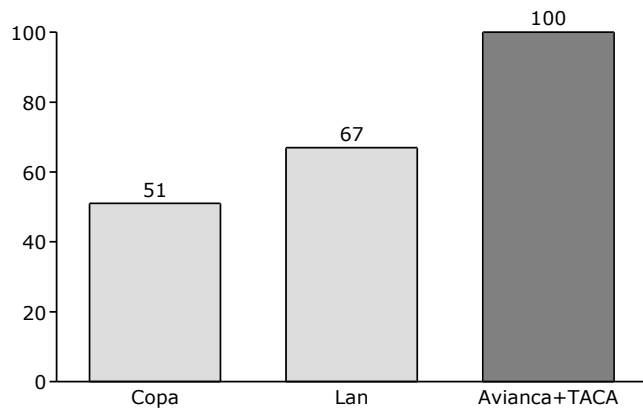


**Situamos a nuestros
clientes primero!**

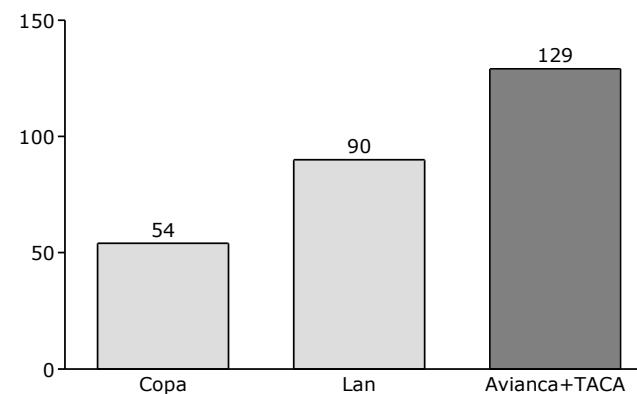


Posición competitiva mejorada

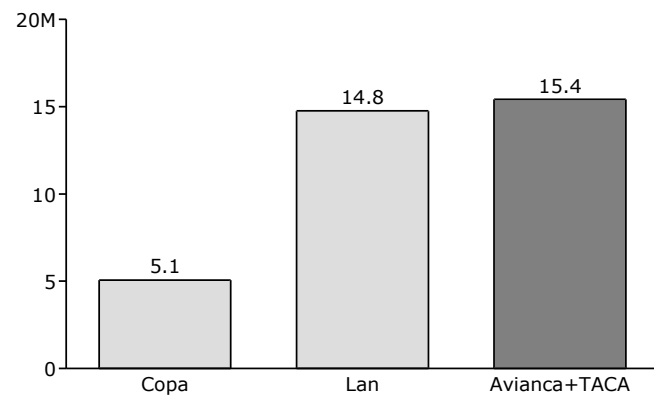
Destinos (Actual)



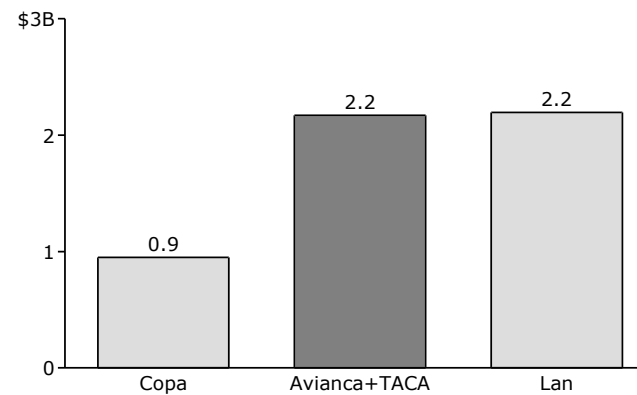
Flota (Actual)



Pasajeros (LTM ending Jun 09)



Ingresos de pasajeros (LTM ending Jun 09)





Creando una Aerolínea Líder de Latinoamérica

7 de Octubre, 2009

Preguntas

