



Estimados Accionistas:

Los trágicos ataques que se produjeron en los Estados Unidos el 11 de septiembre han dado lugar a una oleada de emociones sin precedentes y han ocasionado serias incertidumbres sobre el futuro. En Francia, la explosión de una planta química en Toulouse afectó personalmente a muchos empleados de nuestro Grupo, que tiene varias fábricas situadas en Toulouse. En esta situación ya recargada, el 12 de noviembre se produjo otro desastre aéreo en Nueva York. Desde aquí transmitimos nuestras más sinceras condolencias a todas las familias de las víctimas de estos espantosos acontecimientos.

En este nuevo y duro contexto, especialmente para el sector de aviación civil, EADS está movilizando a sus empleados y todos sus recursos técnicos para poder adaptarse tan rápidamente como sea posible al desafío resultante de los mayores niveles de seguridad aérea y al restablecimiento del tráfico aéreo de pasajeros.

El Grupo ya ha implantado medidas reales e inmediatas para consolidar su posición: congelación de inversiones excepto para el programa A380, aceleración de planes de productividad, suspensión de la contratación de personal en ciertas áreas, etc. Y ahora, más que nunca, estamos comprometidos con acelerar el proceso de integración de EADS para que sea una compañía que cree valor para sus accionistas, sus clientes y sus empleados.

Confiamos en la capacidad de nuestro Grupo para salir airoso de estos tiempos difíciles, porque nuestros fundamentos son sólidos: nuestra cartera de pedidos (182 millardos de euros a finales de septiembre 2001) representa más de seis años de facturación, y el Grupo sigue incrementando su cuota de mercado frente a la competencia.

Con estos fundamentos y a pesar del incierto desarrollo futuro de nuestros mercados, volvemos a confirmar nuestros objetivos de crecimiento de un 15% en el EBIT* (beneficio de explotación) y un 20% en la facturación en 2001.

A más largo plazo, podemos contar con la tremenda flexibilidad en la organización de la producción que hemos instaurado, especialmente en Airbus, donde el uso de la subcontratación ha pasado a representar un 40% de los costes y donde se han reducido notablemente los ciclos de producción. Estamos tomando todas las medidas necesarias para seguir mejorando esta flexibilidad y asegurar unos márgenes saneados incluso en el supuesto de variaciones importantes en nuestros niveles de producción.

En el sector Defensa, además de una cartera de pedidos por valor de más de 18 millardos de euros (helicópteros Tiger y NH90, sistemas de misiles, aviones de combate y transporte), nuestro Grupo está especialmente bien posicionado para responder a las necesidades crecientes, confirmadas ahora más que nunca, de vigilancia, reconocimiento, telecomunicaciones, así como disuasión y proyección de fuerza.

Nuestra capacidad de adaptación e innovación, la posición competitiva de nuestras actividades de defensa y la favorable paridad dólar/euro que nos hemos asegurado para el futuro nos permiten mantener nuestro objetivo de un margen operativo del 10% en 2004.

Este objetivo es más ambicioso ahora, pero EADS se está adaptando a los retos para mantener su posición. Tomaremos todas las medidas necesarias para asegurar que su Grupo saldrá de este difícil período en una posición aún más fuerte.

Atentamente,

Philippe Camus
CEO

Rainer Hertrich
CEO



Resultados a finales de junio

y actividad comercial a finales de septiembre 2001

Actividad comercial sostenida hasta finales de septiembre 2001

- Facturación de 20,7 millardos de euros a finales de septiembre, ajustada a las previsiones para 2001.
- Cartera de pedidos sostenida y fuerte, situada en 182,4 millardos de euros.

Fuerte aumento de los beneficios semestrales, ajustados a las previsiones

- Beneficio antes de intereses e impuestos (EBIT*) de 764 millones de euros, con un incremento del 18% excluyendo la consolidación de Airbus UK.
- Beneficio neto de 1,7 millardos de euros frente a una pérdida neta de 359 millones de euros en el primer semestre de 2000.

PRINCIPALES CIFRAS

en millones de euros	30 sept. 2001	Variación desde sept. 2000	30 junio 2001	Variación desde junio 2000
Ingresos	20.685	+ 30%	14.043	+ 33%
Pedidos recibidos	47.300	+ 52%	42.811	+ 78%
Cartera de pedidos	182.400	+ 51%	185.137	+ 56%
EBIT*	-	-	764	+ 38%
Beneficio neto	-	-	1.657	+ 2.016 mm €
Beneficio neto por acción*	-	-	0,56	+ 0,70 €
Cash flow libre	-	-	526	+ 694 mm €

EADS sigue cumpliendo sus promesas con la publicación el 20 de septiembre de sus resultados semestrales y el 13 de noviembre de sus ingresos y pedidos recibidos durante los nueve primeros meses del año. Estas cifras revelan un fuerte crecimiento y se ajustan a las previsiones para el ejercicio 2001 completo.

En el tercer trimestre de 2001:

- La facturación del tercer trimestre de 2001 ha alcanzado 6,6 millardos de euros, un incremento del 9% sobre el mismo período de 2000, excluyendo la consolidación de Airbus UK.
- La cartera de pedidos (182,4 millardos de euros) sigue representando seis años de ingresos.

En el primer semestre de 2001:

- Los márgenes operativos han mejorado del 5,2% al 5,4%, y ello a pesar del aumento del gasto en I+D autofinanciado, que ascendió a un 6,1% de la facturación, frente a un 5,6% en el primer semestre de 2000.
- Excluyendo la amortización del fondo de comercio y extraordinarios positivos relacionados con la creación de Airbus SAS, el beneficio neto habría ascendido a 456 millones de euros, frente a una pérdida neta de 115 millones de euros en el primer semestre de 2000, tras los ajustes comparables.
- El cash flow libre es notablemente positivo y ha reforzado la situación de tesorería positiva neta del Grupo EADS, que ascendía a 1,3 millardos de euros a finales de junio de 2001.

CIFRAS POR DIVISIÓN

en millones de euros	Ingresos a 30/09/2001	Variación con 30/09/2000	Pedidos recibidos a 30/09/2001	Variación con 30/09/2000	Cartera de pedidos 30/09/2001	Variación con 30/09/2000
Airbus**	14.431	+ 40%	40.900	+ 106%	154.700	+ 67%
Aviones de Transporte Militar	306	+ 39%	800	+ 167%	1.400	+ 100%
Aeronáutica	3.161	+ 12%	3.600	- 47%	13.800	+ 8%
Espacio	1.543	- 6%	800	- 58%	4.000	- 13%
Sistemas Civiles y de Defensa	2.044	+ 24%	1.900	- 17%	9.400	- 3%
Sedes centrales y Eliminaciones	(800)	- 1%	(700)	-	(900)	
Total	20.685	+ 30%	47.300	+ 52%	182.400	+ 51%

* Antes de fondo de comercio y extraordinarios.

** Consolidación de Airbus al 100% desde 2001. En 2000 sólo se consolidó la aportación de EADS a Airbus representando su participación del 80%.



ENTREVISTA CON AXEL ARENDT

CHIEF FINANCE OFFICER DE EADS
MIEMBRO DEL COMITÉ EJECUTIVO Y DEL
CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE EADS

Sr. Arendt, EADS ha publicado los resultados semestrales el 20 de septiembre y las cifras de ventas y pedidos del tercer trimestre el 13 de noviembre. ¿Cuáles son los principales mensajes que desean ustedes transmitir a sus accionistas?

Tras los dramáticos acontecimientos del 11 de septiembre, estamos atravesando momentos arduos en el sector de aviación civil y en la economía en general. Sin embargo, viendo nuestros resultados financieros, es evidente que EADS está en el buen camino. Las cifras de los nueve primeros meses reflejan un crecimiento adicional de los ingresos y los pedidos recibidos, así como una cartera de pedidos cuyo valor al 30 de septiembre ascendía hasta los 182 millardos de euros, representando más de seis años de ingresos. Esta sólida posición está confirmada también por la cifra de EBIT para el primer semestre de este año, que se incrementó significativamente. No sólo las cifras de EADS se ajustan a los objetivos fijados para el ejercicio completo, sino que además, nuestra sólida cartera de pedidos apunta a un futuro optimista.

En relación con Airbus ¿qué nos dicen sus cifras presentes acerca del futuro?

El EBIT de Airbus registró un incremento del 52% en el primer semestre, a pesar de un aumento notable de los costes de investigación y desarrollo, en su mayor parte para el programa A380. Esta mejora refleja la consolidación de Airbus al 100% a partir del 1 de enero de

2001 y también el aumento de las entregas. Más importante para el futuro, con 325 pedidos brutos nuevos en los nueve primeros meses de 2001 (frente a 305 en 2000), Airbus ha seguido aumentando su cuota de mercado, alcanzando un 58%. A finales de septiembre de 2001, la cartera de pedidos de Airbus ascendía a un total de 1.665 aviones. Esta gran cartera de pedidos y la flexibilidad de la organización de la producción, son los principales activos de Airbus para adaptarse a las actuales dificultades del mercado. Es más, la necesidad del programa A380 ha quedado confirmada por nuestros clientes, como demuestra el reciente pedido de 22 aviones recibido de los Emiratos Árabes Unidos.

Además del futuro A400M ¿cuáles son los otros programas que podrían fomentar el crecimiento en la división Aviones de Transporte Militar?

Esta División redujo sus pérdidas en el primer semestre y ha incrementado significativamente sus ingresos en los nueve primeros meses de 2001. El contrato recientemente firmado con el gobierno polaco para la compra de ocho aviones de transporte militar C-295 presagia un futuro positivo.

¿Qué puede decirnos de la división Espacio?

En un entorno muy competitivo como consecuencia del exceso de capacidad en el sector, la facturación se ha mantenido al mismo nivel que el año pasado y los pedidos nuevos se encuentran en un nivel más bajo este año, tras un año 2000 excepcional. La situación es difícil, pero estamos estudiando las medidas que debemos adoptar, con el fin de preservar nuestra competitividad y nuestra rentabilidad futura.

¿Por qué registró pérdidas la división Sistemas Civiles y de Defensa en el primer semestre de 2001? ¿Cómo piensan ustedes desarrollarse en esta área?

Respecto a la división Sistemas Civiles y de Defensa, la pérdida del primer semestre se puede explicar principalmente como resultado de provisiones adicionales, en especial, para mejorar el rendimiento de la filial de misiles EADS/LFK y la desaceleración en el sector de telecomunicaciones civiles (joint-ventures civiles con Nortel). Se espera que esta división sea rentable a partir del segundo semestre de este año. En los crecientes mercados de telecomunicaciones digitales seguras, destinados especialmente a las fuerzas armadas y los organismos públicos de seguridad, EADS ha adquirido la compañía británica líder Cogent. El rentable crecimiento de esta división está garantizado por una importante cartera de pedidos cuyo valor supera los 9 millardos de euros en total a finales de septiembre 2001, representando tres años de actividad.

¿Cuáles son las principales razones para el crecimiento en la división Aeronáutica?

El EBIT de la división Aeronáutica subió un 60% en el primer semestre del año impulsado por el aumento de entregas de Eurocopter y el avance de Eurofighter. Los pedidos nuevos de la división se situaban en 3,6 millardos de euros al 30 de septiembre, y los importantes y recientes éxitos en la exportación de Eurocopter en el sector militar, a saber, ventas del helicóptero de ataque Tiger a Australia y del helicóptero de transporte NH90 a los países escandinavos, por 1,3 millardos de euros en total, reforzarán más el negocio de esta división.



ENTREVISTA CON JEAN-LOUIS GERGORIN

VICEPRESIDENTE EJECUTIVO
DE COORDINACIÓN ESTRATÉGICA
MIEMBRO DEL COMITÉ EJECUTIVO DE EADS,

¿Cuál es la posición de EADS en los mercados de defensa de Europa y el resto del mundo? ¿Va a crecer el negocio de Defensa del Grupo?

EADS es la segunda mayor compañía aeronáutica y de defensa del mundo entero y también, aunque sea menos famosa, es un líder en Defensa. Los ingresos de EADS en defensa (sistemas de misiles, aviones y helicópteros militares ...) ascendieron hasta los 5,5 millardos de euros en el año 2000, representando un 20% de los ingresos totales de EADS y clasificándonos como la 6ª compañía mundial, tras los 4 principales contratistas estadounidenses y la británica BAE SYSTEMS.

Nuestro objetivo es crecer más en defensa, en primer lugar por las sinergias en tecnologías y en segundo lugar porque nos aporta estabilidad financiera anticíclica.

El ser el segundo contratista de defensa de Europa, al mismo nivel que Thales, nos da la fortaleza necesaria para estar en la vanguardia de la consolidación y el crecimiento. EADS está dirigiendo activamente el proceso de reestructuración europea (v.g. MBDA) y el desarrollo de la colaboración industrial trasatlántica.

EADS participa en prácticamente cualquier cosa que vuele, desde aviones a misiles, y éstos son los grandes motores de los presupuestos de defensa. Aproximadamente un 55% de las compras en defensa se dedican a aeronáutica, misiles y espacio militar, otro 16% a electrónica de defensa "independiente" - C3I, Telecom - en los que EADS ya está presente y creciendo.

Como proveedor clave de la base de los productos militares europeos con sólidas líneas de producto como el avión de combate Eurofighter, los nuevos helicópteros Tiger y NH-90, aviones de transporte, misiles tácticos, sistemas de comunicaciones, y aplicaciones espaciales, estamos

seguros de que estaremos bien posicionados en los próximos años. Programas próximos tales como los misiles tipo crucero Scalp, Storm Shadow, Taurus el misil aire-aire Meteor y el avión de transporte europeo A400M, contribuirán a fortalecer más el perfil de EADS en defensa.

¿Cree que los ministros de Defensa europeos establecerán nuevas prioridades como resultado de los recientes acontecimientos en los Estados Unidos?

El acontecimiento del 11 de septiembre fue una llamada de alerta en Defensa, y volvió a poner los temas relacionados con la defensa en el orden del día de los gobiernos. Esto se traducirá en un aumento de la cooperación europea y global y del gasto en defensa.

EADS tiene acceso al mercado paneuropeo de defensa y sólidas posiciones en exportación, además de estar bien posicionada para participar en la guerra contra el terrorismo. No creemos que habrá un cambio de prioridades de las fuerzas militares tradicionales a nuevas estructuras de seguridad nacionales. La cuestión es tener ambas, como vemos hoy: hacer más en la defensa a escala nacional y al mismo tiempo ser capaces de apoyar otras operaciones militares en las áreas que lo requieran.

EADS está presente en todas las actividades que se necesitan para la proyección del poder militar, como aerotransporte estratégico, misiles de crucero, aviones de misión y combate, redes desplegadas de telecomunicaciones seguras, encriptación, guerra electrónica. EADS también está presente en todas las principales actividades para la supervivencia en el terreno nacional y en el campo de batalla, como sistemas de inteligencia y vigilancia y defensa aérea extendida.

Ya ha hablado usted de la necesidad de establecer asociaciones nuevas, especialmente en el área de Defensa. ¿Qué nos diría ahora?

Desde el principio, EADS ha buscado activamente asociaciones para fortalecer su acceso a tecnologías y mercados.

La reciente adquisición de Cogent, la compañía británica líder en encriptación y comunicaciones seguras, por parte de EADS Defence and Security Networks (EDSN), es un ejemplo de tal política. Además, en el Reino Unido, estamos en el equipo dirigido por General Dynamics para el desarrollo del futuro sistema BOWMAN.

En los Estados Unidos, la asociación estratégica con Northrop Grumman en Vehículos Aéreos no tripulados (UAV) está avanzando con éxito. Estamos en los dos equipos ganadores en el estudio TMD (Theatre Missile Defence) de la OTAN, con Boeing por un lado y Lockheed Martin por el otro y, en esta misma área de TMD

estamos desarrollando el MEADS conjuntamente con Lockheed Martin. También estamos planteándonos una asociación en aviones para misiones con compañías estadounidenses.

En conjunto, estamos explorando todas las oportunidades para asociarnos con los mejores, a fin de seguir siendo superiores a nuestros competidores. Además de las asociaciones, tendrá lugar una consolidación adicional a escala de programas y de la compañía, y EADS usará su fortaleza como la segunda compañía aeronáutica del mundo para asegurar soluciones en las que su rentabilidad y su crecimiento continúen en una tendencia alcista.

Última pregunta: como Consejero de Estrategia del Grupo EADS ¿confía usted en la capacidad del Grupo para salir de los actuales vaivenes del mercado?

Los recientes acontecimientos en los Estados Unidos han puesto freno al crecimiento del tráfico aéreo y han perjudicado seriamente a las líneas aéreas; sin embargo, contratos como el del reciente pedido de 22 superjumbo A380 de las líneas aéreas de los Emiratos, que ha incrementado la cartera de pedidos de Airbus en 8,5 millardos de dólares, confirma la fortaleza subyacente de nuestro negocio de aviación comercial.

Además, nuestro negocio de defensa está bien posicionado para crecer rápidamente en el seno del nuevo entorno geopolítico y para proporcionar a EADS un equilibrio en el ciclo de la aviación comercial. Nuestros recientes éxitos de exportación de helicópteros militares a Australia y los países nórdicos muestran que los productos de EADS son una auténtica alternativa a los programas de los fabricantes estadounidenses en todos y cada uno de los segmentos de Defensa. EADS cuenta con una excepcional cartera de pedidos y una posición de liderazgo en cada uno de sus mercados. Además, opera en mercados con un fuerte crecimiento subyacente a largo plazo: en el aspecto civil, el crecimiento del tráfico aéreo a largo plazo es del 5% anual y existe una enorme necesidad de sustituir flotas obsoletas; en el frente militar, EADS está bien posicionada en todos los mercados en los que la necesidad ha aumentado: aviones militares de todo tipo, y helicópteros, capacidad exacta de ataque a larga distancia, comunicaciones seguras, satélites de observación, ...



ENTREVISTA CON NOEL FORGEARD

PRESIDENTE DE AIRBUS SAS
MIEMBRO DEL COMITÉ EJECUTIVO Y DEL
CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE EADS

¿Han notado ustedes ya los efectos directos de la actual reducción del tráfico aéreo y las dificultades financieras de las líneas aéreas en el negocio de Airbus?

La consecuencia inmediata de los trágicos acontecimientos del 11 de septiembre fue una caída en la utilización del transporte aéreo, que se concentró principalmente en el tráfico interno en los Estados Unidos y en el tráfico trasatlántico.

Las líneas aéreas afectadas por esta reducción, principalmente las aerolíneas estadounidenses, se han encontrado de repente con un gran exceso de capacidad y una crisis de liquidez. Han reaccionado retirando del servicio parte de sus flotas y reduciendo sus plantillas. Conviene señalar que los aviones retirados del servicio operativo son aparatos antiguos y no competitivos: prácticamente no hay aviones Airbus entre ellos. Algunas compañías que ya estaban en una situación precaria antes de la crisis pueden simplemente desaparecer.

Este desfavorable contexto tendrá inevitablemente repercusiones en el negocio de un proveedor importante como Airbus. Sin embargo, incluso antes de los acontecimientos del 11 de septiembre, ya preveíamos una desaceleración del mercado, debido a los efectos del ciclo económico, y ya hemos frenado el aumento de las tasas de producción. Después de los acontecimientos, revisamos nuestras estimaciones de entregas a la baja para 2001 (de 329 a 320) y para 2002 (hasta el verano pasado teníamos previstas 400 entregas, pero ahora creemos que entregaremos alrededor de 300 aviones); este ajuste corresponde a una estabilización más que a una caída real: nuestras entregas no llegaron a 300 hasta 1999, y sólo superaron esta cifra, por muy escaso margen, en 2000, lo que sucederá igualmente en 2001.

¿Cuánto cree usted que durará esta recesión en el sector de transporte aéreo? ¿Opina usted que es más grave que la última crisis que se produjo tras la Guerra del Golfo, a principios de los 90?

Es aún demasiado pronto para saber exactamente cuánto durará esta recesión que acaba de empezar en el sector aéreo. Durante la crisis del Golfo en 1990-1991, el tráfico aéreo sólo disminuyó en 1991, repuntando de nuevo enérgicamente en 1992. La fase inicial de la recesión actual parece relativamente más seria. Sin embargo, deberíamos tener en cuenta que las líneas aéreas están entrando en ella en una posición más fuerte que en 1990. No tienen carteras de pedidos de aviones infladas por un enfoque especulativo. En 1989, las líneas aéreas habían pedido un número de aviones equivalente a más del 20% de la flota en servicio, y equivalente a un 12% en 1990. Estos pedidos excesivos no pudieron cumplirse en su totalidad en 1991 ni en los años siguientes, lo que dio lugar a un elevado número de cancelaciones. En los últimos años, los pedidos de las líneas aéreas han rondado un 8% o 9% de la flota en servicio, que es un nivel normal para atender el aumento del tráfico y la sustitución de aparatos viejos. Por lo tanto, confiamos en que nuestra cartera de pedidos, pese a la recesión, es mucho más fuerte de lo que lo era en 1990-1991.

¿Qué medidas ha tomado Airbus para adaptarse a la situación actual?

Se han tomado medidas tanto industriales como comerciales.

En el ámbito comercial, hemos hecho esfuerzos notables por adaptarnos a la nueva situación en que se encuentran nuestros clientes, para mostrar flexibilidad con las fechas de entrega, para poder reasignar aviones de un cliente a otro en un plazo muy corto y, si es necesario, para ofrecer facilidades financieras a algunos clientes, por supuesto de forma muy selectiva.

A escala industrial, hemos tomado la decisión de congelar todas las contrataciones nuevas de personal (salvo las necesarias para nuestro programa A380, que continúan según lo previsto). Estamos tomando todas las medidas necesarias para aumentar la flexibilidad que permite nuestra organización industrial, a fin de mantener, con unas condiciones de rentabilidad satisfactoria, la producción de unos 300 aviones al año sin tener que recurrir a despidos en esta etapa, que acarrearían una pérdida de capacitación y nos perjudicarían cuando el mercado vuelva a recuperarse. También hemos ampliado estas medidas a nuestros proveedores, que también tienen que adaptarse a las condiciones del mercado, igual que nosotros.

¿Con qué ventajas competitivas cuenta Airbus, especialmente en épocas de recesión?

Airbus está entrando en la recesión actual en una situación más favorable que su competidora estadounidense porque nuestra cuota de mercado está aumentando con fuerza y esa tendencia, en gran medida, compensa la contracción del mercado en conjunto. En el caso de nuestra competidora, los efectos de la pérdida de cuota de mercado y la contracción del propio mercado son de carácter acumulativo. Cuando el mercado vuelva a recuperarse, nuestros productos, más modernos, estarán muy bien situados para sustituir a los aviones viejos y poco rentables que se han retirado del servicio en las últimas semanas, la mayor parte de los cuales probablemente no volverán a volar nunca. Por último, las excelentes relaciones que tenemos en Airbus entre directivos y empleados significa que en nuestras fábricas podemos organizarnos y tomar las medidas necesarias para adaptarnos a la situación en unas condiciones favorables.

¿Qué propuestas concretas haría usted para aumentar la seguridad en los aviones de Airbus?

El día 12 de septiembre organizamos un equipo con la misión de preparar medidas para reforzar la seguridad a la vista de ataques terroristas como los que se dirigieron contra Nueva York y Washington. Me gustaría señalar que hemos tomado esta iniciativa en estrecha coordinación con nuestros clientes y los organismos de certificación. Ya hemos encontrado una solución para fortalecer la puerta que da acceso a la cabina del piloto, y un sistema de alarma. También estamos trabajando en otras medidas que se pueden adoptar a medio plazo.

¿Han confirmado ustedes el programa de desarrollo del A380 a pesar de las actuales dificultades de sus clientes?

El programa A380 se mantiene sin cambio alguno, especialmente en cuanto se refiere al objetivo de hacer las primeras entregas en 2006. Creemos que sigue existiendo la necesidad de un avión moderno, de alto rendimiento y gran capacidad, y nuestros clientes lo han confirmado, por ejemplo, los Emiratos, que han realizado una orden de 22 A380 el 4 de noviembre, en vez de 7, como estaba previsto inicialmente. Se pondrá en servicio en una fase de mercado que, según nuestros cálculos, volverá a ser de alto crecimiento. Por esta razón estamos continuando con nuestros esfuerzos, de manera que estemos preparados en el momento adecuado.

Comportamiento de EADS en el mercado bursátil

En los ocho primeros meses del año 2001, en un mercado deprimido a causa del temor a una recesión, los índices cayeron (CAC 40 y DAX -20% ; IBEX -9%).

En septiembre, con muchos observadores que ya hablaban de una desaceleración de la economía mundial y en especial del sector de aviación civil, los tremendos acontecimientos del 11 de septiembre en los Estados Unidos aceleraron y ampliaron considerablemente la escala de las reacciones del mercado. El 21 de septiembre de 2001, el IBEX registró un mínimo con una caída del 19% frente a su nivel del 10 de septiembre. Las acciones de nuestras líneas aéreas clientes, las más afectadas por el repentino hundimiento del tráfico aéreo, cayeron un 40% y arrastraron consigo la cotización de EADS en una tasa similar. Las acciones con mayor exposición a defensa resistieron mejor.

Aunque es demasiado pronto para saber cuál será el alcance y la duración de la crisis actual en el sector de aviación civil, los fundamentos a medio y largo plazo del sector siguen siendo sólidos: con un crecimiento anual medio del tráfico aéreo estimado del 5% y más de 3.000 aviones operando en la actualidad que tendrán que ser sustituidos.

Después de retroceder más de un 9% el 12 de noviembre con la noticia del desastre aéreo en Nueva York, el 14 de noviembre, la acción cerró en 13,63 € en la Bolsa de Madrid, recuperando 48% frente a su nivel más bajo del 21 de septiembre.

■ **Número de acciones:** 807.157.667.

■ **Valor nominal:** 1 euro.

■ **Precio de oferta al 10 de julio 2000:**

19 euros para los inversores institucionales

18 euros para los inversores particulares

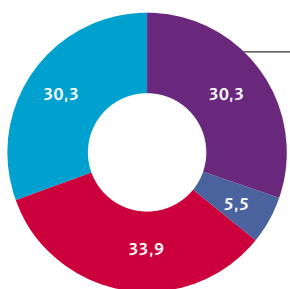
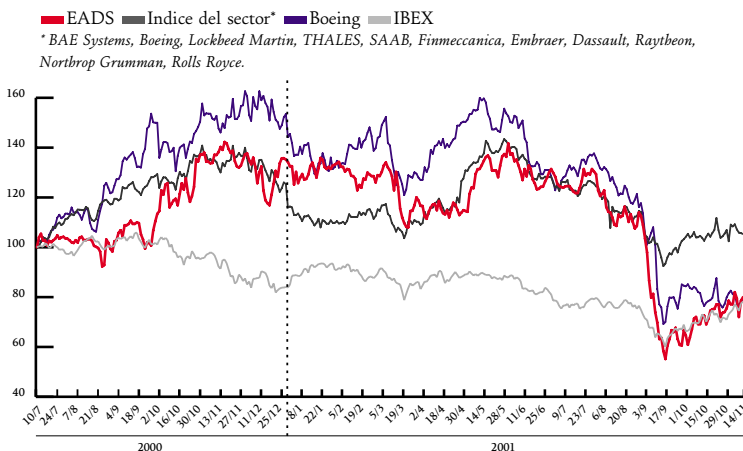
■ **Precio de cierre al 14 de noviembre 2001:** 13,63 euros.

■ **Cotización en la Bolsa de Madrid en 2001:**

Máximo 24,98 euros • Mínimo 9,20 euros

■ **Código Euroclear:** 5730

■ **Cotización del 10 de julio de 2000 al 14 de noviembre de 2001**
Base 100, 10 de julio de 2000



ESTRUCTURA DEL CAPITAL
AL 10 DE ENERO DE 2001 (en %)

- DaimlerChrysler
- Sogead: Lagardère junto con instituciones financieras francesas y Sogepa (sociedad estatal holding francesa)
- Sepi (sociedad estatal holding española)
- Minoristas*

* incluye empleados de EADS y un 3% aproximadamente poseído directamente por DaimlerChrysler y el Estado francés

Agenda del

Accionista

• **Ventas y pedidos anuales de 2001**
Febrero de 2002

• **Resultados anuales de 2001**
Marzo de 2002

Teléfonos gratuitos
Francia
0 800 01 2001

Alemania
00 800 00 02 2002

España
00 800 00 02 2002

www.eads.net