



Estimados Accionistas:

El 18 de marzo publicamos nuestros resultados anuales de 2001, los primeros resultados de un ejercicio completo de nuestro Grupo, creado en julio de 2000. Estamos orgullosos de haber superado todos nuestros objetivos financieros. Los ingresos aumentaron un 27%, lo que supera el incremento del 20% que habíamos previsto; el EBIT aumentó un 21% superando el objetivo de crecimiento del 15%.

Este comportamiento es un signo positivo para el futuro, dado que incluye un aumento del gasto en I+D relacionado principalmente con el desarrollo del Airbus A380. Este enorme avión, que se está desarrollando de acuerdo con el presupuesto, entrará en servicio en el año 2006, según lo previsto; el programa se ha potenciado por pedidos adicionales en 2001 e incluso después de los acontecimientos del 11 de septiembre en los Estados Unidos.

Nuestros resultados del ejercicio 2001 incluyen pérdidas operativas en nuestras Divisiones Espacio y Sistemas Civiles y de Defensa debido a costes no recurrentes, relacionados con la reestructuración de estas actividades y a la depreciación de ciertos activos. Estas medidas, encaminadas a mejorar la eficiencia en el futuro, deberían empezar a dar fruto este año. Estamos convencidos, ahora más que nunca, de que nuestro Grupo debe desarrollarse sobre dos pilares: uno en el sector civil y otro en el área militar.

Los acontecimientos del 11 de septiembre, como ustedes saben, han dado lugar a una disminución sin precedentes del tráfico aéreo, que ha puesto a las líneas aéreas, clientes de Airbus, en una difícil situación. Nosotros tomamos decisiones inmediatamente a fin de proteger nuestra tesorería y nuestra rentabilidad. Las recientes conversaciones con líneas aéreas refuerzan nuestra previsión de entregar 300 aviones en 2002 (frente a los 325 aviones entregados en 2001).

En actividades militares, nuestro Grupo generó unos ingresos de 6.100 millones de euros en 2001 (aviones militares y helicópteros, sistemas de misiles, electrónica para defensa, satélites militares, etc.), que nos sitúan el número 2 en el Sector de Defensa europeo. Los éxitos de 2001 acelerarán el crecimiento de las actividades militares. Nuestros helicópteros de transporte y ataque Tiger y NH90 han obtenido contratos en un contexto de fuerte competencia en Australia, Portugal y los Países Escandinavos. MBDA, la segunda compañía de misiles del mundo, que controlamos con BAE Systems y Finmeccanica, se creó oficialmente el 18 de diciembre. El contrato para el avión militar europeo A400M se firmó en diciembre por parte de ocho países, y debería entrar en vigor este año. Para el año 2004 esperamos un crecimiento de más del 50% en nuestras actividades de Defensa.

En un mercado en el que persiste la incertidumbre, hemos tenido algunas buenas e importantes noticias a principios de 2002. Las cifras de tráfico aéreo están recuperándose progresivamente.

En las actividades de Espacio, nosotros hemos sido seleccionados por el Ministerio de Defensa británico para prestar servicios de comunicaciones seguras vía satélite.

Nos hemos fijado unos objetivos financieros para el año 2002, que tienen totalmente en cuenta una reducción en las entregas de Airbus, un aumento del gasto en I+D debido al A380 y las incertidumbres del mercado. Esperamos mantener nuestro margen de explotación antes del gasto en I+D, lo que daría lugar a un crecimiento del EBIT después de I+D de aproximadamente 1.200 millones de euros para 2002. La posición financiera del Grupo sigue siendo saludable. Estamos comprometidos con el cumplimiento de nuestros objetivos para 2002 y con facilitar que el Grupo EADS sea aún más eficiente cuando la situación económica salga del difícil clima actual. Gracias por confiar en nosotros.

Atentamente,

Philippe Camus  
CEO

Rainer Hertrich  
CEO



# Resultados anuales 2001 de EADS: todos los objetivos financieros superados

El margen EBIT antes de investigación y desarrollo (I+D) ha aumentado del 11,3% al 12,1%. La posición de tesorería neta a fin de año ascendía a más de 1.500 millones de euros; EADS se mantiene en una sólida posición económica para responder a los retos que representan las condiciones de mercado.

- Los ingresos han aumentado un 27%, hasta 30.800 millones de euros, con un crecimiento del 10% sin tener en cuenta el efecto de la consolidación de Airbus al 100% por primera vez.
- Como se preveía, el I+D autofinanciado ha aumentado del 5,5% al 6,6% de los ingresos, debido principalmente a la continuación del programa A380.
- El EBIT (beneficio antes de intereses e impuestos, antes de fondo de comercio y extraordinarios) de 1.700 millones de euros ha crecido un 21%, superando el objetivo de crecimiento del 15%, pese a un aumento notable de gastos en Investigación y Desarrollo (I+D) (de 1.300 millones de euros a 2.100 millones de euros). EADS ha podido superar su objetivo de EBIT a pesar de costes de reestructuración y depreciación de activos en las Divisiones DCS y Espacio.
- El cash flow libre ha alcanzado los 774 millones de euros, contribuyendo así a la posición de tesorería neta positiva de 1.534 millones de euros a final de 2001.
- EADS ha creado más de 100 millones de euros de EBIT adicional superando en más de un 60% su objetivo de sinergias de 60 millones de euros en 2001 y sus planes de integración tras la fusión están totalmente encauzados para lograr 600 millones de euros de EBIT adicional para 2004.
- El beneficio neto ha alcanzado los 1.400 millones de euros tras una pérdida neta de -909 millones de euros, debido a la elevada aportación positiva extraordinaria derivada de la creación de Airbus y MBDA. El resultado neto antes de fondo de comercio y partidas extraordinarias alcanzó los 936 millones de euros.
- La cartera de pedidos alcanzó un importe de 183.300 millones de euros, cifra que cubre seis años de ingresos y no tiene igual en el sector.

PRINCIPALES CIFRAS en millones de euros	2001	Pro forma 2000**	Variación
Ingresos	30.798	24.208	+27%
Pedidos recibidos	60.208	49.079	+23%
EBIT*	1.694	1.399	+21%
Beneficio neto*	936	-45	-
Beneficio por acción* (en euros)	1,16	-0,06	+1,22
Posición de tesorería neta	1.534	2.143	-28%

• El EBIT de la División **Airbus**, aumentando un 17%, ha alcanzado los 1.655 millones de euros incluyendo la consolidación de Airbus al 100% por primera vez y un mayor gasto en I+D, de acuerdo con el presupuesto. Los 274 pedidos netos recibidos en 2001 representan una cuota del mercado mundial del 50,2% en cuanto a número de aviones y una cuota de mercado aún superior, del 61%, en cuanto a valor. La cartera de pedidos de Airbus es de 1.575 aviones a finales del año; entregó 325 aviones en 2001 frente a 311 en 2000. Sobre la base de la reciente respuesta de los clientes, Airbus confía en entregar 300 aviones en 2002.

• La División de **Aviones de Transporte Militar** ha logrado, antes de lo previsto, un EBIT positivo de un millón de euros (-63 millones de euros en 2000). El esperado contrato del A400M, el mayor proyecto de defensa para EADS desde su creación, por valor de 18.000 millones de euros, generará un crecimiento excepcional.

• El EBIT de la División **Aeronáutica** ha aumentado un 4%, a 308 millones de euros (296 millones de euros en 2000). La cartera de pedidos de 789 helicópteros respalda las importantes perspectivas de Eurocopter incluyendo más de 500 helicópteros militares. El avance en la producción del Eurofighter representará una notable aportación a la tesorería y al EBIT.

• La División **Espacio** ha registrado un EBIT negativo de -222 millones de euros, incluyendo unos elevados costes no recurrentes derivados principalmente de reestructuración y depreciación de inversiones, frente a 65 millones de euros en 2000. La competencia en el mercado continúa siendo muy fuerte, pero recientes logros, como conseguir el proyecto de satélites para comunicación militar Paradigma por valor de 3.300 millones de euros, y los últimos éxitos de los lanzadores Ariane, demuestran la fortaleza comercial de la División. Para mejorar la eficiencia de la División, el nuevo equipo directivo de Astrium implantará la reestructuración y la reorganizará en tres actividades integradas de lanzadores, satélites y servicios.

• La División **Sistemas Civiles y de Defensa** ha reducido su pérdida EBIT a -79 millones de euros en 2001, frente a -110 millones de euros en el año 2000, incluyendo principalmente unos elevados gastos no recurrentes por reestructuración en curso. Además se espera un sólido crecimiento del EBIT gracias al éxito de los programas de reestructuración y a los productos que están entrando en la fase de entrega.

## CIFRAS 2001 POR DIVISIÓN

en millones de euros	Ingresos	Variación Pro forma 2000	EBIT*	Variación Pro forma 2000	Cartera de pedidos	Variación Pro forma 2000
Airbus**	20.549	38%	1.655	17%	156.075	50%
Aviones de Transporte Militar	547	73%	1	-	1.320	51%
Aeronáutica	5.065	8%	308	4%	13.722	5%
Espacio	2.439	-4%	-222	-	3.796	-21%
Sistemas Civiles y de Defensa	3.345	15%	-79	-	9.094	-6%
Sedes centrales y eliminaciones	-1.147	-	31	-	-751	-
<b>Total</b>	<b>30.798</b>	<b>27%</b>	<b>1.694</b>	<b>21%</b>	<b>183.256</b>	<b>39%</b>

\* antes de amortización de fondo de comercio y extraordinarios \*\*excluyendo Airbus UK en 2000



## ENTREVISTA CON FRANÇOIS AUQUE

VICEPRESIDENTE EJECUTIVO.  
PRESIDENTE DE LA DIVISIÓN ESPACIO

*¿Cuáles son las principales actividades incluidas en la División Espacio y cuál es la posición de mercado de EADS?*

Globalmente, EADS es el líder de mercado en actividades de Espacio en Europa y el número 3 en el mundo entero, con unos ingresos de 2,4 millardos de euros en base consolidada.

La División es activa en las áreas de lanzadores, sistemas orbitales y satélites en particular mediante sus filiales Astrium, una empresa conjunta con Bae Systems (75/25) y EADS Launch Vehicles.

Respecto a las actividades de lanzadores, en el programa Ariane, EADS es el contratista primario de sistemas con responsabilidades en estudios de sistemas, gestión técnica de proyectos y para todas las etapas. Arianespace tiene una cuota del 50% en el mercado mundial de lanzamientos de satélites comerciales. EADS es muy activa en sistemas orbitales, con responsabilidades en el laboratorio de Columbus y el Trasbordador Automatizado como elementos del Programa de la Estación Espacial Internacional. EADS es también el principal contratista industrial que suministra misiles balísticos a la flota submarina francesa y, como tal, la única compañía de Europa con estos conocimientos. Respecto a satélites, EADS produce satélites de telecomunicaciones. Nuestra cuota del mercado mundial está en la banda de un 10% a un 15%.

Por último, somos los principales proveedores europeos de sistemas de observación en tierra y satélites científicos, para aplicaciones tanto civiles como militares: Buenos ejemplos son el Envisat, un satélite de monitorización medioambiental y el Helios, un satélite de observación militar.

*¿Por qué representa hoy en día tal desafío el mercado del Espacio?*

Efectivamente, la situación plantea un gran reto a las compañías europeas.

En el mundo entero, el primer objetivo de las actividades espaciales es servir al mercado institucional. Y en esta área existe un tremendo desfase entre los presupuestos de Europa y los Estados Unidos, en la proporción de 1 a 4 para aplicaciones civiles y de 1 a 25 para aplicaciones militares. A causa de esta situación, la Industria Espacial Europea ha dedicado un gran esfuerzo a participar en el mercado comercial, que hoy en día está negativamente afectado por un exceso de capacidad de factor 2 y por una caída transitoria debido a factores económicos.

Tanto en satélites de comunicaciones como en lanzadores comerciales, tenemos que hacer frente a esta difícil situación.

*¿Por qué es la actividad espacial un negocio básico para EADS?*

Existen al menos dos razones para ello.

- A escala mundial y desde una perspectiva a largo plazo, las actividades de Espacio, se ven menos afectadas por ciclos económicos, como lo que sucede con las actividades aeronáuticas. Ésta es la razón por la que nuestras competidoras Boeing y Lockheed han aumentado la cuota de actividades de Espacio en su cartera. Nosotros compartimos la misma lógica.

- Los Servicios Espaciales son un elemento clave en los grandes sistemas civiles y de defensa, como la Gestión de Tráfico Aéreo, Misiles para Defensa, Medio Ambiente y Seguridad, Sistemas de Vigilancia y Comunicación para los ejércitos. Es deseo de EADS, combinar sus capacidades en Espacio con Aeronáutica y Defensa, para ofrecer un servicio completo al cliente.

*¿Cómo proyectan ustedes hacer frente a la difícil situación del mercado?*

Primero hemos decidido un drástico plan de mejora interna para lanzadores y satélites cuyo objetivo es modernizar nuestra cartera para desarrollar sinergias, y generar ahorros en costes.

Debido a la naturaleza particular de nuestras actividades, también defendemos nuevas iniciativas de los Estados Miembros europeos para desarrollar programas nuevos como Galileo y GMES y financiar desarrollos de lanzadores y satélites, como sucede en los Estados Unidos.

*¿Esperan ustedes una consolidación entre las grandes compañías del sector Espacio? ¿Está EADS dispuesta a desempeñar un papel importante en este juego? ¿Cómo lo haría?*

Con la creación de Astrium y EADS, ya se ha dado un paso importante en esta dirección y la División Espacio de EADS está desempeñando un papel claramente importante en el seno de la Industria Espacial europea.

En cuanto a los lanzadores, en noviembre de 2001, los Estados Miembros europeos decidieron pedir a la ESA que hiciera una propuesta sobre la reestructuración del sector de lanzadores, involucrando a los sectores públicos e industriales así como a la operadora Arianespace. EADS está prestando un fuerte apoyo a la ESA y al sector público en este planteamiento.

Respecto a la actividad de satélites, nuestra reorganización actual es una clara señal de que queremos ser participantes, porque está claro que habrá más consolidaciones. Sin embargo, el cuándo y el quién todavía son incógnitas.

*¿Qué es el contrato PARADIGM? ¿Qué significa para el futuro de la actividad espacial de EADS?*

El Programa Skynet 5 es uno de los mayores "concursos de servicios" jamás convocados

por el Ministerio de Defensa británico, con un valor del orden de 2 millardos de libras esterlinas para servicios de comunicaciones militares vía satélite hasta el año 2018.

La decisión del Ministerio de Defensa británico de elegir Paradigm Secure Communications, nuestro equipo con BAE Systems, como licitante favorito para Skynet 5, demuestra que confía en que somos una fuente líder para tecnologías espaciales avanzadas. Las ventajas para EADS serán un flujo regular de ingresos a partir de 2002, que pueden representar hasta un 10% de la facturación de la División Espacio en 2004. Además, esta elección fortalece el concepto de Astrium de una compañía de cuatro naciones.

*¿Qué es GALILEO?*

GALILEO es una iniciativa europea para tener un sistema de radionavegación por satélite, que dé servicio como alternativa y complemente el Sistema GPS de los Estados Unidos. Para Europa, es una parte indispensable de la infraestructura de información y transporte, y seguramente revolucionará la vida diaria del mismo modo que han hecho el teléfono móvil e Internet en los últimos años. Tras una decisión positiva adoptada durante el Consejo Ministerial de la ESA el pasado noviembre 2001, se dio luz verde para la fase de desarrollo en el Consejo de Transportes de la UE, en marzo de este año. A través de Astrium, EADS posee una participación accionarial del 50% en Galileo Industries, un consorcio con AlcatelSpace y Alenia. Nuestro objetivo es tener un papel clave en la fase de diseño y desarrollo del segmento espacial de 30 satélites. Y entonces, EADS participará en la infraestructura del segmento de tierra y en la vida operacional del sistema.

*¿Cuáles son las principales razones por las que la División Espacio arrojó una pérdida EBIT en 2001?*

*¿Prevén ustedes volver a la rentabilidad en 2002? ¿Por qué?*

En 2001 decidimos depreciar nuestra cartera de participaciones en diversas compañías de operaciones de telecomunicaciones y servicios de lanzamiento. Además, comenzamos a tener costes de reestructuración. Por ello, arrojamos un resultado considerablemente negativo. En 2002 tendremos que dotar provisiones por los costes de los planes de reestructuración que se adoptarán, pero deberíamos acercarnos al equilibrio en términos recurrentes.



Envisat





## ENTREVISTA CON THOMAS ENDERS

VICEPRESIDENTE EJECUTIVO, PRESIDENTE DE LA DIVISIÓN SISTEMAS CIVILES Y DE DEFENSA.

### *¿Cuáles son las principales actividades de la División DCS, y cuáles sus principales clientes?*

Las principales actividades son misiles y sistemas de misiles, sistemas y electrónica para defensa, redes de telecomunicaciones seguras y servicios relacionados con defensa.

Nuestros principales clientes son los ministerios de Defensa y los respectivos departamentos de adquisiciones públicas de Alemania, Francia y el Reino Unido. Gracias a MBDA y EADS Telecoms somos muy activos en exportación, con clientes en Oriente Medio, el sureste asiático y América del Sur.

### *¿Qué posición de mercado tiene EADS en Electrónica para Defensa? ¿Por qué es una actividad de crecimiento básico para EADS?*

EADS Systems & Defence Electronics (S & DE) tiene unos ingresos de alrededor de un millardo de euros al año, lo que la convierte en la número 3 en Europa en su sector. Aunque su objetivo histórico han sido los mercados domésticos, su volumen de exportación está creciendo rápidamente. Después del 11 de Septiembre, y tras los conflictos en Kosovo y Afganistán se ha identificado una carencia sustancial de capacidades en términos C3I (dominio, control, comunicación e información) e ISR (inteligencia, vigilancia y reconocimiento) que se ve incrementada por la necesidad de interoperabilidad multinacional. Con el fin de detectar estas carencias y en línea con el reto estratégico de crecimiento de EADS en defensa, DCS está centrándose fuertemente en el dominio de la información en sus respectivos segmentos de aire y superficie. En este contexto, hemos puesto particular énfasis en desarrollar sistemas UAV. Estamos tratando de penetrar en EE.UU., el mayor mercado de Defensa del mundo, y a la vez, continuar con el establecimiento de asociaciones trasatlánticas, como por ejemplo, nuestra cooperación con Northrop Grumman en UAV's (vehículos aéreos teledirigidos) y Reconocimiento aero-terrestre (AGS).

### *¿Cuáles son los principales activos de MBDA y quiénes sus principales competidores?*

MBDA es la segunda mayor empresa de sistemas de misiles del mundo. Propiedad conjunta de los tres grupos líderes en aeronáutica y defensa de Europa - EADS (37,5%), BAE Systems (37,5%) y Finmeccanica (25%), sus ingresos anuales superan los 2 millardos de euros y su cartera de pedidos asciende a más de 13 millardos de euros.

MBDA es la única compañía del mundo

capaz de diseñar, desarrollar y producir sistemas de misiles para cubrir las necesidades de defensa de todas las fuerzas armadas. A través de los productos de MBDA, EADS puede proponer ofertas de defensa globales, incluyendo sistemas de misiles aire-aire, "stand-off" y de armamento de precisión para ataque en tierra, como programas multinacionales de primera categoría como Aster, Meteor, Storm Shadow/Scalp.

Los principales competidores de MBDA son empresas estadounidenses lideradas por Raytheon, que incluyen también a Boeing y Lockheed Martin. Con las dos últimas se han alcanzado recientemente acuerdos importantes, a fin de mejorar el acceso de MBDA a los principales mercados mundiales de sistemas de misiles.

### *¿En qué consiste el contrato METEOR y cuál es su situación actual?*

En mayo de 2000, tras una feroz competencia con Raytheon, nuestra filial MBDA fue la adjudicataria del concurso británico de un misil aire-aire "fuera del alcance visual" para Eurofighter. Desde entonces, se ha convertido en un proyecto de 6 naciones diseñado para equipar los aviones Rafale y Gripen.

DPA, la Agencia de Adquisiciones públicas británica, actuando en representación de las 6 naciones participantes, y MBDA están ultimando el contrato industrial para su firma no más tarde del verano.



Procesamiento de datos geográficos

### *¿Cuál prevé usted que será la evolución futura de su negocio en comunicaciones seguras?*

Los últimos conflictos, especialmente tras los acontecimientos del "11-9", han evidenciado la creciente necesidad de soluciones de telecomunicaciones seguras en Defensa, Seguridad Pública y mercados comerciales. Además, la necesidad de redes de comunicación intercambiables, desplegadas, modernos y adaptables, está basándose cada vez más en tecnologías comerciales.

En respuesta a dichos requerimientos, EADS Telecoms ha diseñado productos específicamente adaptados a las necesidades de nuestros clientes de Defensa, Seguridad Pública y comerciales, que tienen la capacidad de cumplir los estrictos requerimientos de nuestros clientes de Defensa y Seguridad, y a la vez proporcionan una gama común de soluciones eficientes de origen COTS.

EADS ha establecido consistentemente su estrategia para crecer en comunicaciones seguras, con la creación de EDSN (EADS

Defence and Security Networks) en mayo de 2000, y la adquisición de Cogent (líder británico en encriptación) en 2001.

### *¿Cuáles son sus principales asociaciones en los Estados Unidos, y cómo piensan hacerse con una parcela del enorme mercado militar estadounidense?*

Nuestras principales asociaciones en los Estados Unidos se centran en UAV y AGS con Northrop Grumman, incluyendo EuroHawk y AGS de la OTAN. Misiles tácticos con Boeing como socio de MBDA para el METEOR y municiones aero-terrestres de alta precisión (JDAM). En Defensa Aérea Extendida, MBDA, forma equipo con Lockheed en el programa MEADS. También estamos asociados con Lockheed en el estudio de arquitectura TBMD (teatro de operaciones, misiles balísticos para defensa) de la OTAN.

Nosotros desarrollaremos estas asociaciones de cara a incrementar nuestra presencia industrial en EE.UU.

### *7. ¿Cuáles son las principales razones por las que el EBIT de la División DCS registró pérdidas en 2000 y 2001?*

Hubo una combinación de factores que propició las pérdidas. En primer lugar, nos encontramos con dificultades en nuestros principales mercados domésticos, y algunos de nuestros contratos importantes se cancelaron o retrasaron. En segundo lugar, los altos costes generados por el programa de reestructuración de DCS. En tercer lugar, con la creación de EADS habíamos heredado algunas actividades de comercio electrónico, la mayor parte de las cuales registraban enormes pérdidas, por lo que tuvimos que desinvertir o cerrarlas. Se realizaron inversiones estratégicas, en nuevos productos y en el nuevo negocio de servicios de outsourcing. Adicionalmente, nuestras actividades de telecomunicaciones civiles, sufrieron tremendamente debido a la crisis de las telecomunicaciones en 2001.

No obstante, conseguimos mejorar nuestro resultado operativo en el segundo semestre de 2001, y éste es, sin duda, un buen punto de partida para el giro previsto de la división en 2002.

### *¿Cómo está usted tan seguro de que su División tendrá un EBIT positivo este año y cuál es la perspectiva del EBIT posteriormente?*

Vamos por delante del plan en gran parte del programa de reestructuración y la División está operando bajo estructuras de mercado claramente definidas. Nuestros cuatro pilares de negocio - misiles, sistemas y electrónica para defensa, telecomunicaciones y servicios ya están plenamente integrados a escala transnacional y encaminados a maximizar sinergias. En 2001, DCS superó las sinergias previstas. También estamos iniciando la fase de producción de programas basados en una rentable cartera de pedidos, concretamente en el área de misiles.



## ENTREVISTA CON ALBERTO FERNÁNDEZ

VICEPRESIDENTE EJECUTIVO. PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE EADS CASA. PRESIDENTE DE LA DIVISIÓN DE AVIONES DE TRANSPORTE MILITAR.

*¿Cuáles son las principales actividades incluidas en la División MTA (Aviones de Transporte Militar)?*

La División MTA está evidentemente heredando la mayor parte de sus activos de CASA, el miembro fundador español de EADS. La División tiene actualmente cuatro líneas principales de actividad: Aviones de Transporte Militar Ligero y Medio, Aeroestructuras, Avión para Transporte Militar A400M y Derivados Militares (basados en plataformas Airbus). Nuestra División está fabricando su propia gama de aviones para transporte militar ligero y medio, el C-212, el CN-235 y el C-295, incluyendo aplicaciones para misiones especiales y ha desarrollado su propia capacidad para Sistemas de Misión "FITS". Todas estas capacidades, convergen hacia la fuerte posición de liderazgo que EADS asumirá en el Programa A400M.

*¿Cuál es la posición de mercado de EADS en el segmento de transporte militar ligero y medio? ¿Cuáles son las empresas competidoras?*  
La División MTA es hoy en día el líder de mercado en el segmento de transporte militar ligero y medio, con un promedio de cuota de mercado del 60% durante los últimos cinco años. La esperada competencia procedente de los países del este de Europa y Asia no se ha materializado y los productos derivados de transporte militar de los aviones regionales europeos han tenido un éxito limitado. El único competidor que queda es Alenia, en asociación con Lockheed Martin en el programa C27J, compitiendo directamente con nuestro avión C-295.

*¿Cuáles son las próximas oportunidades de mercado para los aviones C-295 y CN-235? ¿Existe una buena oportunidad con la Guardia Costera estadounidense?*

En la actualidad, la columna vertebral de nuestras campañas de transporte militar la representa el C-295. Entre otros, Brasil, Arabia Saudita, Malasia y Suiza, proporcionarán oportunidades de mercado para los tres próximos años que representan aproximadamente 70 aviones. Una gran oportunidad para este tipo de avión podría ser igualmente el ejército estadounidense. Las principales oportunidades del avión CN-235 están en la expansión de la flota de nuestros clientes actuales, como las fuerzas aéreas francesas y el ejército turco. Debería mencionarse especialmente la campaña "Deepwater" para la Guardia Costera estadounidense, para entre 30 y 40 CN-235, versión Patrulla Marítima, equipados con el Sistema de Misión FITS de

EADS. Los tres principales concursantes (Boeing, Lockheed Martin y SAIC/L-3) ya han preseleccionado el avión CN-235. Se espera la adjudicación para el primer semestre de este año.

*¿Cuáles son las características del avión A400M? ¿Cuáles son los clientes existentes y potenciales?*

El Avión para Transporte Militar A400M está clasificado en el segmento de transporte pesado. La carga de pago máxima es de 37 toneladas, con capacidad para transportar hasta 120 paracaidistas. Está equipado con 4 turbopropulsores. La velocidad máxima es 0,72 Mach y la autonomía de transporte es de 3550 NM para 20 toneladas de carga. Aprovecha las tecnologías de Airbus ("fly by wire", estructuras de fibra de carbono, etc.) y la experiencia militar de EADS.

El avión A400M se ha concebido para cumplir misiones logísticas, tácticas, humanitarias y de mantenimiento de paz. Ahora que todos los principales ejércitos de Europa del oeste están involucrados en este programa de aviones desde el principio, el A400M se está convirtiendo en el principal vector de movilidad aérea a este lado del Atlántico. Los clientes para el lanzamiento son: las fuerzas aéreas de Bélgica (7 aviones), Francia (50), Alemania (73), Luxemburgo (1), Portugal (3), España (27), Turquía (10) y el Reino Unido (25), que en total representan un pedido de 196 aviones. Estamos convencidos de que la mayoría de los ejércitos europeos, por no decir todos, utilizarán al final este avión, igualmente por razones de interoperabilidad. El potencial de exportación es muy elevado. Actualmente no hay ningún otro avión de nueva generación disponible de este tipo y, por lo que sabemos, ningún competidor está proyectando lanzar un programa similar en un futuro predecible. El Hércules está convirtiéndose en un veterano. Por lo tanto, estamos bien situados para sustituir una parte importante de las flotas de C-160 y C-130 actualmente existentes. Ya se han iniciado contactos con las Fuerzas Aéreas de Suecia y Canadá, entre otras.

*¿Cuál es el papel de EADS en el A400M? ¿Cuál es el valor esperado de este contrato?*

EADS es el mayor accionista de la compañía Airbus Military Company (AM) con una participación total del 90%, a través de Airbus y la División MTA. Por lo tanto, EADS gestiona y controla el A400M a través de su representación legal en AM que yo dirijo y, Noël Forgeard, el CEO de Airbus siendo el Presidente de la Junta de Accionistas. La contratación principal y la gestión global del programa están bajo el control de AM. La cuota total de trabajo de EADS equivale aproximadamente al porcentaje de su participación accionarial. Y es nuestra la responsabilidad del montaje final.

El valor total del contrato de lanzamiento asciende aproximadamente a 18.000 millones de euros.

*¿Cuál es la situación del proyecto A400M hoy en día?*

El contrato de lanzamiento de los 196 aviones

se firmó el 18 de diciembre de 2001 por parte de los ocho clientes lanzadores. La fecha efectiva de este contrato será anunciada en su momento por OCCAR (Organisation Conjoint pour la Coopération en Matière d'Armement) en representación de las ocho naciones que participan en el lanzamiento.

A fin de cumplir las condiciones contractuales, AM ya está implantando la organización A400M y trabajando en los estudios necesarios, junto con Airbus, EADS y los demás socios industriales, para completar la definición del producto.

*¿Qué dimensión tiene el mercado de aviones de misión? ¿Qué posición tiene EADS en este mercado?*

El mercado de aviones de misión está en continuo crecimiento desde 1992. Las naciones están enfrentándose a más y más problemas en las áreas de inmigración, tráfico de drogas y pesca ilegal, que exigen inversiones crecientes en plataformas y sistemas de misión. En los cinco últimos años, el mercado de aviones ligeros y medios ha sido de 30 aviones para plataformas ligeras, con una cuota de mercado del 15% para el C-212, y 84 aviones para plataformas medias con una cuota de mercado del 11% para el CN-235. En las plataformas pesadas, EADS es un nuevo competidor, pero hoy en día, podemos decir que somos la competencia de Boeing. Nosotros estamos ofreciendo el Airbus MRTT (Multi-Role Tanker Aircraft) a las fuerzas aéreas de los Estados Unidos y el Reino Unido, en una feroz competencia por contratos de miles de millones.

*¿Cuáles son los principales elementos impulsores del crecimiento futuro de la División MTA?*

Esta División tiene tres vectores principales de crecimiento para los próximos años. Una parte de este potencial de crecimiento ya está prácticamente programada:

La División MTA dispone de plataformas probadas con las familias CN-212 y CN-235/C-295. El añadir a esta actividad el A400M hace de nuestra División el primer auténtico especialista militar en transporte estratégico y táctico para todo tipo de problemas de transporte militar, con una credibilidad y una competitividad sin igual.

El segundo vector de crecimiento es la oferta de servicios estrechamente vinculada a la oferta de plataforma. Nos parece que nuestros clientes militares querrán que los proveedores externos garanticen la logística, el ILS, el mantenimiento, etc. MTA, con toda la experiencia de EADS, está perfectamente preparada para ese tipo de oportunidades.

Por último, estamos estrechamente vinculados a Airbus, lo que da lugar a múltiples oportunidades. Introduciéndonos en un mercado que hasta ahora se mantenía por los competidores estadounidenses, estamos convencidos de que las cualidades combinadas de las plataformas Airbus y los conocimientos de EADS/MTA generarán sustanciales ventas suplementarias en este campo de elevado valor añadido en los próximos años.

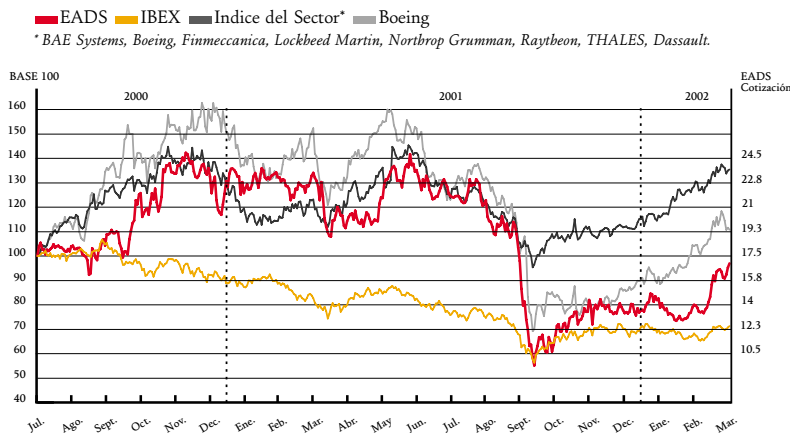
# EADS en Bolsa

En el año 2001, la cotización de la acción de EADS se vio afectada por la desaceleración de los mercados y los acontecimientos del 11 de septiembre. Desde principios del año 2002, la cotización de EADS ha venido experimentando una notable recuperación: +21,9% al 28 de marzo, en 16,39 euros, en comparación con la cotización a 31 de diciembre de 2001, una de las recuperaciones más brillantes del mercado. Desde sus comienzos en julio de 2000, la acción de EADS se ha comportado mejor que los índices bursátiles, si bien sigue afectada por incertidumbres del mercado.

Desde principios de marzo de 2002, el volumen de negociación ha aumentado considerablemente, con una media diaria de contratación de 1,8 millones de acciones, consolidando con ello la subida de la cotización y confirmando el renovado interés de los inversores por EADS, que se basa en varios elementos: la continua confirmación por parte de Airbus de las previsiones de entrega de 300 aviones en 2002; el plan de creación de valor de EADS, que supera los objetivos; la adjudicación del programa Skynet 5; el éxito de Ariane 5 como lanzador de Envisat; el potencial de crecimiento de nuestro negocio de defensa. Además, el volumen de tráfico aéreo de pasajeros está recuperándose progresivamente.

- **Número de acciones:** 809.175.561.
- **Valor nominal:** 1 euro.
- **Precio de oferta a 10 de julio de 2000:** 19 euros para inversores institucionales. 18 euros para los inversores particulares.
- **Precio de cierre a 31 de diciembre de 2001:** 13,45 euros.
- **Precio de la acción en la Bolsa de Madrid:** Máximo 17,40 euros • Mínimo 12,57 euros
- **Código Euroclear:** 5730

- **Precio de la acción de 10 de julio de 2000 al 28 de marzo de 2002**  
Base 100, 10 de Julio de 2000



## Agenda del Accionista

• 17 de mayo de 2002  
**Junta General Anual**

• 28 de junio de 2002  
**Pago de dividendo: 0,5 € por acción (importe bruto). (Sujeto a la aprobación de la Junta General Anual).**

Teléfonos gratuitos

Francia: 0 800 01 2001

Alemania: 00 800 00 02 2002

España: 00 800 00 02 2002

[www.eads.net](http://www.eads.net)