



Estimados accionistas,

En el año 2002 hemos seguido desarrollando las acciones que se decidieron a raíz de los acontecimientos del 11 de septiembre, destinadas a proteger nuestra tesorería y nuestra rentabilidad, así como a asegurar nuestro crecimiento futuro.

Estamos todavía en un mercado incierto y difícil, especialmente en lo relativo a Airbus y las actividades espaciales, pero hemos visto signos positivos que confirman la competitividad de nuestros productos y el hecho de que nuestra visión del mercado es acertada. A finales de abril, Airbus había recibido 40 pedidos en firme y además 100 opciones de compra que pronto deberían convertirse en pedidos. La actividad comercial, como se preveía, ha sido inferior a la del excelente ejercicio 2001, pero es mejor de lo que preveíamos y confirma la dinámica de éxito de Airbus. El sector espacio está seriamente afectado por la crisis del sector de telecomunicaciones, pese a lo cual hemos recibido algunas noticias alentadoras; por ejemplo, el Ministerio de Defensa británico ha seleccionado a Astrium para el suministro de satélites y servicios para comunicaciones seguras, el programa europeo de navegación por satélite Galileo se ha lanzado oficialmente, y recientemente se ha lanzado con éxito el Ariane 5, colocando el satélite Envisat en órbita.

El día 17 de mayo se ha celebrado en Ámsterdam nuestra segunda Junta General Anual de EADS. Muchos de ustedes enviaron sus representaciones o formularios de votación por correo, y les agradecemos a todos sus aportaciones. En esta Junta se han aprobado los resultados anuales de 2001 que, como ya saben, han superado todos los objetivos que nos habíamos fijado, y se ha aprobado la distribución de un dividendo de 0,50 euros por acción.

El mismo día publicamos, por primera vez, los resultados del primer trimestre de 2002. Estos resultados se ajustan a los objetivos para el ejercicio completo y demuestran la fortaleza del Grupo EADS y el éxito de las decisiones de gestión tomadas a partir del 11 de septiembre de 2001. Las ventas trimestrales han aumentado, pese a la reducción de las entregas de Airbus a raíz de la desaceleración experimentada en el sector de aviación civil; el beneficio neto por acción (antes de amortización de fondo de comercio y extraordinarios) ha aumentado un 21%; la posición de tesorería neta ha seguido aumentando, alcanzando los 1.600 millones de euros, y la cartera de pedidos se mantiene en un nivel muy elevado, de casi 180.000 millones de euros, a pesar del descenso de los pedidos, especialmente en Airbus.

EADS ha confirmado su posición mundial de número 2 en el sector en cuanto a ingresos, y número 1 en cuanto a su cartera de pedidos, que representa los ingresos del mañana. Estamos desarrollando nuestras actividades en el sector militar, como manifestamos durante el Salón Aeronáutico en Berlín hace varias semanas. Ahora estamos esperando la inminente notificación por parte de OCCAR del programa de aviones de transporte militar A400M. Con este contrato, nuestra cartera total de pedidos ascenderá a más de 190.000 millones de euros y duplicará nuestro negocio de defensa a casi 40.000 millones de euros.

Como accionista, puede estar usted seguro de que el equipo directivo de EADS está trabajando para materializar el potencial de crecimiento del Grupo y crear valor para nuestros empleados, nuestros clientes y nuestros accionistas. Le damos las gracias por su confianza.

Atentamente,

Philippe Camus
CEO

Rainer Hertrich
CEO



Los resultados de EADS en el primer trimestre de 2002 se ajustan a los pronósticos para el ejercicio completo

- Los **ingresos** aumentan un 2%, a 6.400 millones de euros. Salvo en Sistemas Civiles y de Defensa, los ingresos han avanzado en todas las divisiones.
- El **EBIT** aumenta un 2%, a 315 millones de euros, a pesar de gastos más elevados en I+D y de menos entregas en Airbus.
- El **beneficio neto** de EADS antes de fondo de comercio y extraordinarios ha ascendido a 139 millones de euros en el primer trimestre de 2002, cifra que representa un incremento del 21% respecto a los 114 millones de euros obtenidos en el mismo período de 2001. Tras la amortización del fondo de comercio y extraordinarios, el Beneficio Neto representa una pérdida de 25 millones de euros.
- La **posición de tesorería neta** de EADS ha aumentado un 7%, ascendiendo a 1.600 millones de euros a 31 de marzo de 2002, frente a 1.500 millones de euros a finales de 2001. El *flujo de caja* libre ascendía a 94 millones de euros en los tres primeros meses de 2002, confirmando la capacidad de EADS para autofinanciar el A380.
- Los **pedidos recibidos**, de 3.800 millones de euros, reflejan una cifra más alta en las Divisiones Aeronáutica y Sistemas Civiles y de Defensa y, como se preveía, una mucho más baja en Airbus.
- La **cartera de pedidos** se ha mantenido fuerte, sin comparación en el sector, situándose en 179.500 millones de euros a finales de marzo 2002.

CIFRAS CLAVE 1º trimestre 2002 - en millones de euros	1T 2002	1T 2001	Variación
Ingresos	6.408	6.276	+2%
EBIT*	315	310	+2%
Beneficio neto*	139	114	+21%
BPA (en euros)*	0,17	0,14	+21%
Posición de tesorería neta	1.643	1.533 (31.12.2001)	+7%
Pedidos recibidos**	3.807	18.864	-80%
Empleados	102.917	102.967	0%

Objetivos financieros para 2002

EADS confirma la perspectiva del ejercicio 2002 publicada el 18 de marzo. EADS espera conseguir mantener los ingresos en un nivel similar al de 2001 a pesar de menos entregas en Airbus, y lograr un EBIT de aproximadamente 1.200 millones de euros en 2002, cifra que incluye un gasto más alto en I+D y valoración de riesgos. Se espera que los pedidos recibidos crezcan a más de 190.000 millones de euros en 2002, con la cartera de defensa duplicándose a unos 40.000 millones de euros.

Beneficios del 1º trimestre por división

- Pese a un mercado comercial más débil (72 entregas frente a 79 en el primer trimestre de 2001), los ingresos de **Airbus** en el primer trimestre se han mantenido en el nivel del mismo período del año pasado, situándose en 4.600 millones de euros, gracias al favorable tipo de cambio del dólar estadounidense y a su efecto en los precios. El EBIT ha alcanzado la cifra de 396 millones de euros, que incluye un gasto más elevado en I+D. Como se preveía, los pedidos recibidos por Airbus han disminuido considerablemente, ascendiendo a 1.300 millones de euros (15 aviones) como consecuencia de la mala coyuntura por la que atraviesa la industria de la aviación comercial (16.900 millones de euros en el primer trimestre de 2001, para 117 aviones, incluyendo 12 A380). Sin embargo, Airbus ha recibido 22 pedidos en abril 2002, lo que apunta a una recuperación del mercado comercial. Además, cuatro importantes líneas aéreas han anunciado recientemente su intención de hacer un pedido total de más de 100 aviones Airbus en el futuro próximo.
- Los ingresos de la División **Aviones de Transporte Militar** han aumentado un 44%, a 101 millones de euros, gracias al avance en las entregas del C-295. El EBIT se ha mantenido invariable, situándose en -12 millones de euros. Los pedidos recibidos han experimentado una leve mejora, pasando de 55 millones de euros a 61 millones de euros. Se prevé que el contrato del A400M, valorado en 18.000 millones de euros, se formalizará a corto plazo.
- La División **Aeronáutica** ha logrado un incremento de los ingresos a 936 millones de euros. El EBIT, de 16 millones de euros, se ha mantenido en el nivel del primer trimestre de 2001 y, como en el pasado, no refleja el comportamiento del ejercicio completo debido al factor de estacionalidad. Los pedidos recibidos han aumentado a 1.458 millones de euros principalmente gracias a los programas de defensa de Eurocopter (Tiger, NH90).
- La División **Espacio** ha registrado unos ingresos de 426 millones de euros. El EBIT ha representado una cifra negativa de -33 millones de euros, como resultado de las dotaciones a provisiones para riesgos y la continua dificultad derivada del entorno del mercado. Los pedidos recibidos han descendido de 400 millones de euros a 316 millones de euros.
- Los ingresos de la División **Sistemas Civiles y de Defensa** han descendido a 539 millones de euros. No obstante, la parte mayor de los ingresos se registra normalmente hacia final de año. Esto explica la cifra negativa de EBIT de -72 millones de euros. EADS espera que la División alcance un EBIT positivo en 2002. Los pedidos recibidos han aumentado de 655 millones de euros a 858 millones de euros, principalmente gracias a un importante contrato de exportación en el negocio de misiles.

1º trimestre 2002 POR DIVISIÓN en millones de euros	EBIT*			Ingresos			Cartera de pedidos**		
	1T 2002	1T 2001	Variación	1T 2002	1T 2001	Variación	31-03 2002	31-12 2001	Variación
Airbus	396	427	-7%	4.646	4.600	+1%	151.794	156.075	-3%
Aviones de transporte militar	-12	-12	0%	101	70	+44%	1.295	1.320	-2%
Aeronáutica	16	19	-16%	936	883	+6%	14.239	13.722	+4%
Espacio	-33	2	-	426	402	+6%	3.683	3.796	-3%
Sistemas Civiles y de Defensa	-72	-87	+17%	539	589	-8%	9.210	9.094	+1%
Sedes centrales/Eliminaciones	20	-39	+151%	-240	-268	+10%	-677	-751	+10%
Total	315	310	+2%	6.408	6.276	+2%	179.544	183.256	-2%

*Antes de amortización de fondo de comercio y extraordinarios. ** Basada en precios de catálogo.



Segunda Junta General Anual de Accionistas de EADS

Nuestra segunda Junta General Anual de Accionistas se celebró el día 17 de mayo de 2002 en Ámsterdam, donde está situado el domicilio social del grupo EADS.

Los dos Presidentes del Consejo de Administración, Manfred Bischoff y Jean-Luc Lagardère, destacaron en primer lugar los éxitos financieros y comerciales de 2001, así como las sinergias generadas por los proyectos de integración en el seno del Grupo EADS, resaltando también las principales fortalezas de nuestro Grupo para continuar con su estrategia de crecimiento: una cartera completa de productos jóvenes, una red internacional extremadamente eficaz y, por encima de todo, unos equipos humanos compuestos por hombres y mujeres capacitados y motivados, capaces de inventar y fabricar los productos del mañana.

Los dos consejeros delegados, Philippe Camus y Rainer Hertrich, presentaron a continuación los detalles de los resultados financieros de 2001, haciendo hincapié especialmente en el hecho de que se rebasaron todos los objetivos y de que el Grupo se enfrenta al futuro desde una situación financiera saneada y sólida, con un margen operativo antes de I+D de un 12%, una cartera de pedidos que represen-

ta seis años de ingresos, una posición positiva de tesorería neta y capacidad para autofinanciar programas como el A380. También confirmaron que el objetivo para 2002 es mantener la facturación en un nivel cercano al de 2001 (a una paridad constante del USD) pese a la reducción prevista de entregas en Airbus, y lograr un EBIT (antes de fondo de comercio y extraordinarios) de 1.200 millones de euros, cifra que incluye un mayor gasto en I+D así como dotaciones a provisiones para los riesgos derivados de las incertidumbres del mercado actual. Posteriormente, los Sres. Bischoff, Lagardère, Camus y Hertrich contestaron preguntas de los accionistas, relacionadas principalmente con el negocio de Defensa de EADS y cuestiones fiscales de los accionistas. A continuación se realizó una votación sobre las seis propuestas de acuerdos, que se aprobaron en su totalidad. Los acuerdos eran los siguientes: aceptación y aprobación del Informe del Consejo de Administración; aprobación de las cuentas del ejercicio 2001; aprobación de la asignación de resultados, distribución y fecha de pago de dividendo; exoneración de responsabilidad a los miembros del Consejo de Administración; renovación del nombramiento de los auditores para el ejercicio 2002; y autorización al Consejo de Administración para que recompre acciones de la Sociedad.

EADS: una gran protagonista en el Salón Aeronáutico de Berlín

Del 6 al 12 de mayo se celebró la exposición aérea y espacial internacional ILA 2002 en la zona sur del aeropuerto Berlin-Schönefeld. Según los organizadores, "Messe Berlin", asistieron más de 215.000 visitantes, unos 3.000 más que la última vez en 2000, durante los tres días dedicados

a profesionales y los cuatro días al público en general.

La ILA 2002 ha sido la mayor feria, así como la más internacional, en sus 93 años de historia: 1.067 empresas de 40 países han presentado sus productos y tecnologías, y han debatido sobre cuestiones de actualidad en el sector de aviación, espacio y defensa. EADS ha hecho una importante aportación al éxito de la feria de Berlín. Se han realizado unas 100 exposiciones de todas las divisiones de EADS, con diversos productos de la familia Airbus, helicópteros de Eurocopter, aviones de Socata y aviones regionales de ATR, así como satélites, sistemas de reconocimiento, sistemas de radar y aviones teledirigidos. La asociación con Northrop Grumman en el área de vigilancia y supervisión contó con un pabellón exclusivo. Además, EADS mostró a los visitantes, entre otros productos, un avión de transporte militar del tipo C-295 CASA, el simulador de cabina del Mako así como el Eurofighter con una configuración de serie.



Airbus presentó en la ILA 2002 los dos aviones más nuevos de su familia: el A318, que es el Airbus más pequeño, y el A340-600, el más grande.

A la exposición acudieron líderes políticos; el canciller alemán Gerhard Schröder inauguró la feria junto con Rainer Hertrich, consejero delegado de EADS y presidente de la asociación federal de la industria aérea y espacial alemana (BDLI).



ENTREVISTA CON DIETRICH RUSSELL
VICEPRESIDENTE EJECUTIVO
DIRECTOR DE LA DIVISIÓN DE AERONÁUTICA.
MIEMBRO DEL COMITÉ EJECUTIVO DE EADS

¿Cuáles son las principales actividades de la División Aeronáutica y qué posición ocupa EADS en el mercado?

La División Aeronáutica opera en el negocio de helicópteros, aviones militares, aviones regionales y ligeros, así como mantenimiento y aeroestructuras. En 2001, con una plantilla de 24.000 empleados, nuestra facturación ascendió a 5.100 millones de euros, con un resultado positivo.

Debería hacerse hincapié en el hecho, no muy conocido, de que somos el número 1 en helicópteros en el mundo entero con nuestra filial Eurocopter, que opera en 135 países y es famosa tanto por sus helicópteros militares como por los de uso civil; hoy en día, Eurocopter tiene 9.000 helicópteros en vuelo y la mayor gama de productos en helicópteros comerciales, desde el EC 120 Colibri hasta un peso pesado, el Super Puma EC 225. En aviones militares somos uno de los principales socios del programa Eurofighter, con 180 aviones ya pedidos por el Ministerio de Defensa alemán y 87 aviones encargados por el Ministerio de Defensa español, el número total de pedidos alcanza los 620 aviones. También damos servicio a muchos modelos de aviones diferentes como el F4, el F5, el F18, el Tornado, el Awacs, etc., en cuanto a modernización y mantenimiento y entrenamiento. Uno de nuestros retos para el futuro es fomentar nuestra actividad de exportación en este campo.



En el área de aviones regionales, ATR es uno de los dos fabricantes mundiales de turboprop y durante años ha sido el número 1 en las encuestas de opinión realizadas a operadores e inversores financieros.

Nuestra filial Socata fabrica modelos de aviones ligeros: el TB20/30 y el TBM 700. Un 70% de su mercado está en los Estados Unidos, nuestros productos son de alta cali-

dad, en especial el Turboprop TBM 700, un avión rápido y ganador en su clase, y el TB20/30, muy apreciado como avión de entrenamiento para pilotos.

EADS Sogerma Services es uno de los proveedores de servicios más importantes de la Europa Occidental en mantenimiento de aviones civiles y militares, y está ampliando su red a los Estados Unidos, Marruecos, Hong Kong y Túnez. En aviones comerciales nos ocupamos principalmente de aparatos Airbus, con plantas especiales para trenes de aterrizaje y reparación y revisión de APU, así como de motores pequeños. La tarea de conversión en aviones de carga de la flota de la familia A300-310 y A330 de Airbus la realiza EFW (Elbe-Flugzeugwerke) en Dresden. Cinco de las seis unidades de Aeronautics están entregando aeroestructuras, principal pero no exclusivamente a Airbus, constituyendo la referencia para asientos de pilotos, paneles de suelos y puertas - fabricados en Dresden - además de otros muchos productos, como secciones, belly fairing, flap tracks, etc. Nuestra posición en Airbus como proveedor competitivo se ha confirmado con el A380 y el A400 M.

¿A cuánto asciende actualmente su negocio de defensa?

¿Cuál cree que será su evolución?

Nuestro volumen de negocio en el área de defensa ascendió a 2.400 millones de euros en 2001, de una facturación total de 5.100 millones de euros. Por lo tanto, creo que estamos equilibrados, con un futuro optimista para nuestros tres principales proyectos de defensa: Eurofighter, y los helicópteros Tiger y NH90, que están a punto de entrar en la fase de producción. Esto supone un importante potencial de crecimiento, como muestran los recientes éxitos de exportación del Tiger a Australia y del NH90 a los países nórdicos.

¿En qué situación se encuentra el Eurofighter?

¿Puede competir con el JSF?

El Eurofighter se concibió como un avión de combate aire-aire, que tiene que convertirse en un avión de combate multifuncional, añadiendo las operaciones de aire-tierra con sistemas de armamento específicos como el Meteor. El mes pasado, nuestros tres primeros aviones estaban volando en Italia, Alemania y el Reino Unido. Estos aparatos obtuvieron calificaciones excelentes de los pilotos de pruebas que llevan varios años con nuestros aviones, habiendo probado hasta ahora siete prototipos. El desarrollo del sistema Eurofighter continuará, ya ha empezado la producción de 75 aviones en los cuatro países; las primeras entregas a nuestros clientes están programadas para los próximos meses. El contrato total supone 620 aviones para Alemania, España, Italia y el Reino

Unido, y estamos trabajando activamente en campañas de exportación para competir con los próximos aviones de combate JSF y Gripen, así como con los modelos estadounidenses más antiguos. En este sentido necesitamos un apoyo político total de nuestros cuatro gobiernos y su agencia "Netma". El JSF no estará disponible para exportación antes de 2012.

Creo que el Eurofighter, que para el año 2008 será un sistema de armamento maduro, que puede competir con el JSF, cuyo precio está creciendo.



¿Se vieron sus actividades de mantenimiento de aviones civiles y el negocio de helicópteros afectados por los acontecimientos del 11 de septiembre?

Los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001 afectaron a nuestra actividad de mantenimiento de aviones comerciales, no sólo en Lake Charles (Louisiana), donde Sogerma había abierto nuestra base estadounidense, sino también en Francia. Las líneas aéreas retrasaron las operaciones de mantenimiento, para proteger su liquidez, o eliminaron paulatinamente los modelos antiguos. Sogerma manejó la situación en un difícil entorno.

Las actividades de helicópteros civiles no sufrieron repercusiones negativas e incluso se consiguieron pedidos adicionales, especialmente en los Estados Unidos, para servicios de seguridad, por ejemplo, y además con entrega inmediata.

¿Qué factores pesan más para conseguir el objetivo de un margen EBIT de dos cifras en 2004?

Nuestro objetivo es lograr un margen EBIT del 10% de los ingresos en el año 2004, en línea con el objetivo global de EADS; para ello, daremos los siguientes pasos: avanzar con nuestros principales programas militares ya en cartera (Eurofighter, NH90, Tiger, ...) que proporcionarán una gran carga de trabajo y la consecución de nuestros objetivos de integración de la fusión - 100 millones de euros previstos para 2004 -, la estandarización y referenciación de procesos o procedimientos de trabajo y la motivación constante de todos nuestros 24.000 empleados.

En 2000 y 2001 la División Aeronáutica realizó y entregó lo que se había programado, y es nuestro objetivo seguir en el futuro por este camino.



ENTREVISTA CON JEAN-PAUL GUT

VICEPRESIDENTE EJECUTIVO
PRESIDENTE DE EADS INTERNATIONAL
MIEMBRO DEL COMITÉ EJECUTIVO

¿Cuál es la misión de EADS International y cómo está organizada?

EADS International es una organización orientada al negocio, destinada principalmente a exportar productos EADS a escala mundial y a recopilar información de mercado esencial sobre las necesidades de los clientes.

Somos una estructura societaria a cargo del desarrollo internacional de EADS en conjunto, por lo que operamos en estrecha cooperación con todas las Unidades de Negocio del Grupo, prestándoles una amplia gama de servicios con alto valor añadido en el campo de la exportación.

Como sociedad, EADS International puede optimizar las sinergias en el seno del Grupo y aprovechar la fortaleza y la dimensión de todo el Grupo. Además, como proveedor de servicios a todas las Unidades de Negocio, EADS International trata de maximizar la capacidad conjunta de exportación del Grupo.

EADS International opera a través de Direcciones Regionales que cubren todo el mundo.

En estas Direcciones Regionales trabajan expertos de mercado, cuya responsabilidad consiste en supervisar las actividades comerciales de EADS a escala mundial y proponer estrategias para cada región y país. Junto con las Direcciones Regionales, existe una extensa red de más de 30 oficinas de representación repartidas por todo el mundo, y cada una de ellas se centra en la orientación y soporte a clientes en toda la gama de productos y servicios que suministra EADS. Realmente queremos estar cerca de nuestros clientes y ser considerados no sólo proveedores, sino también, y principalmente, socios predilectos. Por esa razón, nuestro equipo cubre el mundo entero.

¿Cómo presta EADS International apoyo a las Divisiones y Unidades de Negocio de EADS?

Nuestro éxito ha sido posible gracias a una estrecha cooperación entre EADS International y las Unidades de Negocio.

De hecho, todos tenemos el mismo objetivo, que es – sin ninguna duda– conseguir negocio y garantizar la satisfacción de nuestros clientes y nuestros accionistas.

Nuestro objetivo es aportar valor añadido a las Unidades de Negocio en sus acciones de exportación comercial mediante un auténtico enfoque de trabajo en equipo, y la misma fiabilidad que demostramos en los productos y servicios que proporcionamos a nuestros clientes externos es la que debemos poder conseguir en nuestras relaciones internas, de una Unidad de Negocio a otra, y de los Servicios Centrales a las Unidades de Negocio.

Consideramos que los conceptos de eficacia y compromiso aplicados a nuestras relaciones con los clientes externos son igualmente válidos en las relaciones internas entre entidades en el seno del Grupo EADS, al fin y al cabo todos somos clientes internos de los demás.

Desarrollamos un auténtico enfoque de trabajo en equipo para abordar los retos, una exhaustiva comprensión de las necesidades de las Unidades de Negocio, así como un entendimiento de sus ejes estratégicos. Por lo tanto, puedo presuponer que nuestros éxitos son un resultado lógico de nuestro trabajo en total simbiosis con las Unidades de Negocio y que este enfoque transdivisional lleva al Grupo a una mejor comprensión de los intereses de nuestros clientes.

¿Puede darnos ejemplos de exportaciones recientes a cuyo éxito contribuyeron ustedes?

Ahora llevamos operando casi dos años. Ha sido un periodo extremadamente intenso, con logros muy positivos, y EADS International ha demostrado la eficacia de su método con su historial del año pasado. Por ejemplo, EADS International, al crear las condiciones necesarias de lobby e interfaz con los socios industriales, contribuye a lograr el éxito en la implantación de importantes programas de cooperación internacional. Me gustaría mencionar aquí algunos ejemplos que muestran la participación de EADS International respecto a programas estratégicos como el NH90, Tiger, A400M, y Eurofighter.

Además de los programas de cooperación, EADS International presta apoyo a EADS en objetivos estratégicos de crecimiento y competitividad. La fuerte capacidad exportadora es definitivamente un elemento clave para llegar a ser el líder mundial en todos los segmentos de negocio a escala mundial, algo que EADS ha conseguido.

Entre nuestras acciones en exportación, dos exitosas campañas ilustran este tipo de aportación que presta EADS International:

la campaña NSHP para el NH-90 en los países nórdicos, y la exportación del helicóptero Tiger a Australia.

La venta de 52 helicópteros NH90 a Finlandia, Noruega y Suecia, o 22 Tiger a Australia exigió el mismo tipo de actuaciones. En ambas campañas, EADS International desempeñó dos papeles clave. El primero fue identificar al principal socio industrial con el que sería viable la operación, Patria en Finlandia para el NSHP y Hawker Pacific en Australia. La segunda actuación de EADS International, igual de decisiva, fue coordinar y facilitar la cooperación entre las diversas Unidades de Negocio que participan en estas complejas operaciones.



NH 90

¿Qué nuevos retos les depara el futuro inmediato?

Los clientes siguen siendo nuestro centro de atención. Sólo su satisfacción garantiza la satisfacción de empleados y accionistas. En un mercado cada vez más competitivo, seguiremos proporcionando a nuestros clientes soluciones avanzadas, a medida que cubran sus necesidades específicas. En este sentido, hacemos hincapié en nuestra relación con ellos no sólo en calidad de proveedores sino también, como ya he dicho, en calidad de socios. Crear nuevas asociaciones es realmente un reto, dado que constituye una nueva forma de hacer negocio.

Para reforzar este concepto de asociación con nuestros clientes, estamos dispuestos a establecernos mediante inversiones locales en países clave, para facilitar el crecimiento del negocio de EADS en esas áreas. En resumen, me gustaría insistir en el hecho de que hay un principio ético que guía todas nuestras acciones colectivas e individuales: el principio de la fiabilidad. Somos conscientes de nuestra responsabilidad, tanto de cara a nuestra compañía como ante la sociedad en general. Con EADS, estamos comprometidos a mantener un buen comportamiento empresarial. Y por esta sencilla razón, entregamos lo que hemos prometido a nuestros clientes, empleados y accionistas y, algo absolutamente esencial en la situación por la que atraviesa la industria aeronáutica en la actualidad, debemos seguir fortaleciendo nuestra forma de hacer negocios regida por la ética.

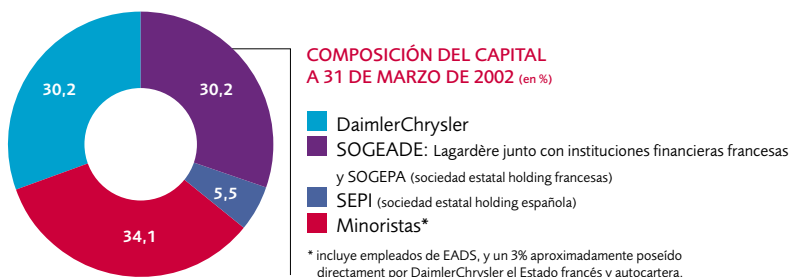
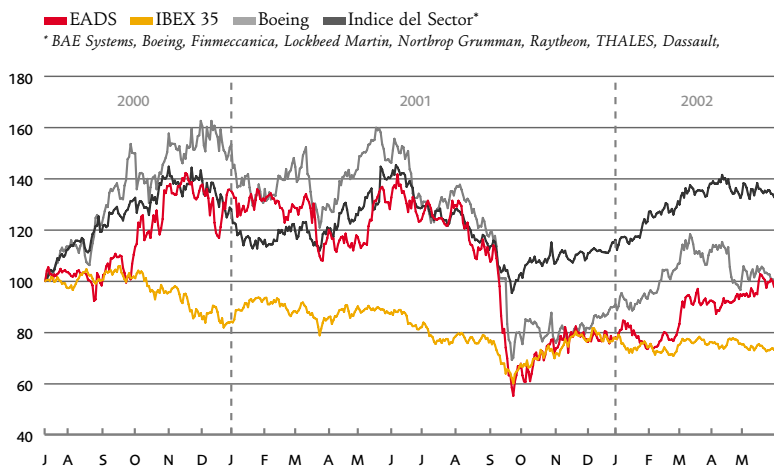
EADS en Bolsa

En abril y mayo se ha confirmado la recuperación paulatina de la cotización de EADS, que ha subido un 27,5% desde su nivel de finales de 2001, situándose en 17,39 euros el 31 de mayo 2002. Si bien este comportamiento es notablemente inferior al que mostraba cuando registró el máximo histórico de más de 25 euros, la cotización de EADS ha sido constante y considerablemente mejor que la de las acciones que componen los principales índices europeos desde su salida a bolsa en julio de 2000.

Numerosos analistas financieros y brokers han mejorado recientemente sus recomendaciones sobre EADS, con precios objetivo que a menudo se sitúan por encima de los 20 euros. En estas revisiones se han tenido en cuenta los buenos resultados del primer trimestre de 2002, así como la mejora de las perspectivas para 2003.

- **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:** 13,64 euros.
- **Precio de la acción en la Bolsa de Madrid en 2002:** Máximo 18,25 euros • Mínimo 12,57 euros
- **Código Euroclear:** 5730

■ **Precio de la acción de 10 de julio de 2000 al 31 de mayo de 2002**
Base 100: 10 de Julio 2000



Agenda del Accionista

- 28 junio 2002
Pago del dividendo (0,50 euros bruto par acción)
- 25 julio 2002
Publicación de resultados semestrales

Teléfonos gratuitos

Francia: 0 800 01 2001

Alemania: 00 800 00 02 2002

España: 00 800 00 02 2002

www.eads.net