



aero-notes

Carta a nuestros accionistas



Estimados accionistas:

¡Feliz Año Nuevo! Ha terminado 2004, y su inversión en acciones de EADS se ha comportado el doble de bien que el mercado, como se puede observar en el índice CAC: la acción de EADS terminó el año con una ganancia del 14%.

La cobertura de prensa que suscitó EADS en torno a los cambios en la Dirección molestó a muchos: ustedes lo expresaron en foros de Internet, por teléfono y por correo. Lo reconocemos, y lo lamentamos. Sin embargo, en diciembre se estaban tomando decisiones importantes tales como la "autorización para la oferta" del A350, y la Dirección siguió totalmente dedicada a la tarea que tenía entre manos: estudiar la participación de Sudáfrica en el A400M, el contrato MRTT con Australia, el pedido de Galileo a Astrium que da fe del compromiso de los gobiernos europeos con el Espacio, o la elección del A350 por parte de Air Europa. Ahora, los titulares de la prensa han mejorado, el A380 fue "presentado" a los cuatro jefes de estado de los países de origen de Airbus, a sus orgullosos propietarios futuros, a los empleados y al público en general en una ceremonia memorable. Pocos se fijaron en las letras "WOW" que aparecen en el número de la cola, pero es esa exclamación lo que mejor resume la impresión de asombro que causó el avión en todos los presentes. El A380 es el símbolo formidable de lo que pueden hacer los europeos trabajando juntos en su diversidad.

Pero el A380 también es un ejemplo de la oportunidad de la globalización, en el sentido más positivo: las cooperaciones que hicieron posible esta hazaña abarcan ambos lados del Océano Atlántico, de manera que el A380 también es un logro americano, en un sentido muy real: un tercio del valor de este avión se importa de los Estados Unidos.

Pone de relieve lo mucho que se han acercado nuestras industrias, siendo un espaldarazo para nuestra estrategia en Norteamérica. En este número, Ralph Crosby, consejero delegado de EADS North América, nos cuenta cara a cara por qué se siente tan optimista sobre esta perspectiva.

Las incertidumbres de finales de 2004 se han despejado, las estimaciones de beneficios para el ejercicio completo sugieren que tuvimos un "año muy bueno", EADS Espacio alcanzó el umbral de rentabilidad y está empezando a registrar beneficios; las entregas de Airbus en 2005 deberían sobrepasar los 350 aviones. Ha empezado una nueva fase en la vida de EADS, que promete ser apasionante.

Pierre de Bausset
Senior Vice President, Relaciones con Inversores
y Comunicación Financiera

Resumen

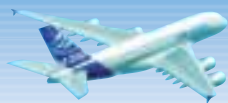
P2: Resultados de los 9 primeros meses de 2004

P3: Estimaciones para 2004 y previsiones para 2005

P4: Entrevista con Ralph Crosby

P5: El A380

P6: Sus acciones de EADS



Resultados de los primeros 9 meses de 2004



Resultados de los primeros 9 meses de 2004

Excelente comportamiento en los 9 primeros meses

En los nueve primeros meses de 2004, la compañía ha logrado un EBIT* (antes de fondo de comercio y extraordinarios) de 1.500 millones de euros, es decir, un 91% más que en el mismo período de 2003 (784 millones de euros). Impulsado por una mayor entrega de aviones Airbus y por el giro de Espacio, el EBIT* de EADS en porcentaje sobre los ingresos ha aumentado de un 4,2% a un 7%.

El crecimiento en todas las divisiones de EADS ha elevado los ingresos un 16%, a 21.500 millones de euros (18.500 millones de euros a septiembre 2003), en especial por el aumento de entregas de Airbus hasta 224 aviones (199 a septiembre de 2003). Los ingresos de las actividades de defensa y seguridad nacional han registrado un incremento interanual, si bien suelen ser más fuertes hacia final de año. El flujo de caja libre antes de financiación a clientes ha experimentado una fuerte mejora, ascendiendo a 147 millones de euros (-92 millones de euros) y la exposición bruta por financiación a clientes ha descendido levemente.

Expansión del negocio de defensa

Hay un gran número de logros recientes en el mercado que están contribuyendo al fortalecimiento de la actividad de EADS en defensa y seguridad nacional. El éxito del NH90 en Australia y Omán, el inicio del programa

MEADS en EE.UU. y en Italia, los pedidos de helicópteros por el Departamento de Seguridad Nacional de EE.UU., el gran contrato de integración de sistemas para la seguridad fronteriza en Rumania, y el creciente interés por la oferta de comunicación vía satélite de Paradigm (incluyendo el primer contrato con Portugal) son meros ejemplos obvios. En los EE.UU., EADS ha conseguido varios contratos nuevos, ha posicionado Eurocopter en el mercado de seguridad nacional estadounidense, ha adquirido Racal Instruments, ha ampliado su cooperación con Northrop Grumman y Lockheed Martin y, en octubre, American Eurocopter inauguró una línea de montaje en Columbus, Mississippi.

El beneficio neto se duplica con creces - Se mantiene la fuerte posición de tesorería neta

EADS duplicó con creces su beneficio neto hasta los 597 millones de euros en los nueve primeros meses de 2004 (242 millones de euros a septiembre de 2003, antes de fondo de comercio), o 0,75 euros por acción (0,30 euros a septiembre de 2003). Este avance se debió principalmente al fuerte crecimiento del EBIT. EADS mantuvo su fuerte posición de tesorería neta en 2.800 millones de euros (3.100 millones de euros al final de 2003). El flujo de caja libre antes de financiación a clientes ascendió a 147 millones de euros en los nueve primeros meses de 2004 (-92 mi-

llones de euros a septiembre de 2003), reflejando principalmente el mejor comportamiento operativo, que ha contrarrestado sobradamente las mayores inversiones en relación con Paradigm, además de haberse logrado tras el avance del A380, gracias a la constante entrada de anticipos de clientes y a tasas superiores de entregas.

Fuerte cartera de pedidos de EADS

Los pedidos recibidos por EADS siguieron cerca del nivel de ingresos, ascendiendo a 20.600 millones de euros de enero a septiembre de 2004. En el mismo período de 2003, EADS había registrado contratos excepcionalmente grandes, como la adquisición del A400M, valorada en 20.000 millones de euros, y 21 pedidos del A380, que dieron lugar a una cifra de pedidos recibidos de 49.500 millones de euros.

La reducción de la cartera de pedidos de Airbus, debida a más entregas y al debilitamiento del dólar estadounidense, se vio sobradamente compensada con el aumento de la cartera de pedidos en Espacio, Aeronáutica y Defensa. Por lo tanto, la cartera de pedidos total de EADS descendió levemente en comparación con la cifra de final de 2003, alcanzando 179.700 millones de euros a finales de septiembre de 2004. De este total, 45.500 millones de euros proceden de las actividades de Defensa.

EADS – Resultados de los primeros nueve meses de 2004 (cifras en euros)

Grupo EADS	01 – 09 / 2004	01 – 09 / 2003	Variación
Ingresos, en millones.	21.459	18.536	+16%
de esta cifra, defensa, en millones.	4.228	3.564	+19%
EBITDA ⁽¹⁾ , en millones.	2.613	1.877	+39%
EBIT*, en millones.	1.500	784	+91%
Gastos de Investigación y Desarrollo, en millones.	1.612	1.561	+3%
Beneficio Neto ⁽²⁾ , en millones	597	242	+147%
Beneficio por Acción (BPA)	0,75	0,30	0,45 €
Flujo de Caja Libre antes de Financiación a Clientes, en millones	+147	-92	-
Pedidos recibidos, en millones	20.603	49.453	-58%

1) Beneficio antes de intereses, impuestos, depreciación, amortización y extraordinarios

2) El Beneficio Neto y el BPA se declaran ahora según la norma IFRS 3; el fondo de comercio ya no se amortiza- las cifras de 2003 están reformuladas para permitir la comparación



Estimaciones de los resultados de 2004 y previsiones para 2005



Estimación de los resultados de 2004:

Siguiendo el rumbo marcado

EADS cumplirá de nuevo sus promesas cuando anuncie sus resultados de 2004 el próximo 9 de marzo. Las estimaciones preliminares indican que la compañía ha superado sus objetivos de resultados por quinto año consecutivo.

Se prevé que el EBIT* de 2004 supere los 2.300 millones de euros, comparado con el objetivo anterior de 2.200 millones de euros, lo que representa un margen de EBIT* 2004 por encima del 7%, es decir, notablemente superior al margen del 5,1% conseguido en 2003 y en camino de conseguir el objetivo de un margen operativo del 10%. La diferencia respecto a las previsiones anteriores se debe principalmente a las mayores entregas de Airbus (320 unidades, cuando la previsión anterior se basaba en 315 unidades). La previsión de EADS para sus ingresos en 2004 supera ya el objetivo anterior de 32.000 millones de euros, basada en un

tipo medio de cambio 1 EURO=1,24 US\$. El crecimiento de los ingresos se apoya en las actividades de defensa, cuyos ingresos se estiman cercanos a los 8.000 millones de euros en 2004 (7.100 millones de euros en 2003). El objetivo de alcanzar 10.000 millones de euros en ingresos viene apoyado por la fortaleza de la cartera de pedidos militares, cerca ya de los 50.000 millones de euros, lo que refleja la alta competitividad de muchos productos de EADS, como el A400M, Eurofighter, NH90, Tiger, MRTT, Skynet 5, Aster, entre otros.

La generación de flujo de caja también superó las expectativas en 2004 y se estima que batirá la cifra de 2003 (3.100 millones de euros). Ésta superó las previsiones en las divisiones de Defensa y Sistemas de Seguridad, Airbus y Espacio. La sólida posición de tesorería proporciona a EADS toda la flexibilidad que necesita para considerar

inversiones que creen valor para los accionistas y para compartir el fruto de sus éxitos con ellos. EADS espera superar los 2.400 millones de euros de EBIT* en 2005. Las estimaciones anteriores no han sido revisadas por los auditores externos de EADS ni se han presentado al Consejo de Dirección ni a su Comité de Auditoría.

*EADS usa el EBIT antes de amortización de fondo de comercio y extraordinarios como un indicador clave de los resultados económicos del Grupo y sus segmentos. El término "extraordinarios" alude a ingresos o gastos de naturaleza no recurrente, tales como los gastos de amortización de ajustes a valor de mercado relativos a la fusión de EADS, la integración de Airbus y la formación de MBDA, así como pérdidas por reducción de valor.

Previsiones financieras de EADS para 2005:

Los ingresos y el EBIT* crecerán más

EADS prevé un aumento de los ingresos en torno a los 33.000 millones de euros en 2005, con un EBIT* por encima de los 2.400 millones de euros. Para 2004, EADS había previsto 32.000 millones de euros de ingresos y 2.200 millones de euros de EBIT*. Sobre esa base, la previsión para 2005 representa un aumento del 3% en ingresos y más del 9% en EBIT*. La previsión de ingresos de EADS para 2005 se basa en un tipo de cambio de 1 EURO = 1,30 US\$ comparado con un tipo de cambio de 1 EURO = 1,23 US\$ en 2004.

EADS prevé que Airbus haga entrega de entre 350 y 360 aviones en 2005, todos de su actual cartera de pedidos. Los ingresos de sus actividades de Defensa seguirán aumentando hasta alcanzar aproximadamente los 8.500 millones de euros en 2005, es decir, un 26% de los ingresos totales del grupo. El impulso de las actividades de Defensa vendrá de la mano de los programas A400M y Paradigm, la entrega de un mayor número de misiles y la aceleración de entregas de los helicópteros NH90 y Tiger.

El aumento del EBIT* por parte de Airbus provendrá del crecimiento en volúmenes de negocio. Al mismo tiempo, Airbus mantendrá el gasto autofinanciado de I+D al mismo nivel que en 2004, destinado principalmente al desarrollo del A380 y al lanzamiento del programa A350. Si bien las divisiones de Aviones de Transporte Militar y Espacio previsiblemente contribuirán al aumento de EBIT* en 2005, se estima que las divisiones de Defensa y Sistemas de Seguridad y Aeronáutica mantengan resultados estables.

EADS prevé obtener un beneficio por acción (BPA) de 1,20 euros, basándose en una previsión de aproximadamente 1.000 millones de euros de beneficio neto después de intereses minoritarios y partidas extraordinarias, calculado sobre la media de acciones que se estima serán alrededor de 807 millones en 2005.

EADS seguirá invirtiendo en Skynet 5, el sistema de comunicaciones militares por satélite, cuya puesta en marcha para las Fuerzas Armadas británicas está prevista para el año 2007.

Sin contar esta inversión concreta y financiación a los clientes, EADS tiene la intención de obtener un flujo de caja libre positivo. Además, se prevé la concesión de pocas operaciones nuevas de financiación a clientes. Según sus previsiones, los pedidos recibidos por EADS en 2005 igualarán la cifra de ingresos. La cartera de pedidos se mantendrá fuerte, superando con creces los 170.000 millones de euros bajo la hipótesis de 1 EURO = 1,30 US\$.

* EADS utiliza EBIT antes de amortización de fondo de comercio y de partidas extraordinarias como el indicador clave del rendimiento del Grupo y de sus Segmentos. El término "partidas extraordinarias" se refiere a ingresos o gastos no recurrentes, tales como la amortización del gasto por el ajuste al valor razonable con ocasión de la fusión que dio lugar a EADS, la integración de Airbus y la creación de MBDA, además de las dotaciones por depreciación.



■ Seguimos teniendo un futuro brillante en el mercado estadounidense ■



Ralph Crosby
CEO EADS North America

Ralph Crosby, consejero delegado de EADS North America, nos cuenta por qué se siente tan optimista sobre las perspectivas de la empresa,

■ **Hace poco ultimaron ustedes la adquisición de Racal. ¿Ha supuesto esta operación un cambio en la percepción de las autoridades estadounidenses? ¿Es una promesa de operaciones mayores?**

Racal Instruments es nuestra primera adquisición importante. No sólo sirve para mejorar la gama de capacidades de ensayos y servicios que ofrecemos a nuestros clientes, sino también para familiarizar más a nuestros clientes de defensa con el ámbito y el valor de las ofertas a la comunidad de defensa estadounidense. Consideramos esta primera iniciativa un gran éxito, tanto en términos de la integración de las actividades de Racal con las de EADS North America Defense Company, como de la respuesta que estamos recibiendo de nuestros clientes y de las autoridades del Departamento de Defensa. Los resultados positivos de esta adquisición nos sitúan en una buena posición para la expansión de las actividades de defensa adquiriendo e integrando empresas estadounidenses.

■ **¿Cómo ha cambiado su organización para adaptarse al mercado estadounidense? ¿Cómo aseguran la integración de las actividades empresariales estadounidenses con las europeas?**

Constituimos EADS North America Defense Company en octubre de 2004 específicamente para mejorar nuestra respuesta al negocio creciente en los campos relacionados con la defensa, cubriendo al mismo tiempo las necesidades de nuestros clientes en materia de seguridad. Aunque hacemos crecer nuestras operaciones estadounidenses orgánicamente, mediante adquisiciones, y mediante inversión, los vínculos entre EADS North America y las divisiones y unidades de negocio de EADS seguirán siendo una clave para aprovechar las capacidades del grupo y comercializar soluciones competitivas,

tanto directamente como en cooperación con otras empresas estadounidenses líderes en defensa y aeronáutica.

■ **¿En qué modo ha afectado a su estrategia la continuidad de la administración actual?**

Nuestra estrategia se desarrolló para servir a los intereses a largo plazo de EADS en los Estados Unidos y para tener en cuenta la naturaleza dinámica de la política estadounidense. Lo hacemos proporcionando soluciones avanzadas a nuestros clientes y prestándoles soporte en sus necesidades cambiantes, aumentando nuestra presencia industrial en EE.UU., y haciendo aportaciones a la economía estadounidense, tanto directa como indirectamente. Estamos creando puestos de trabajo, llevando tecnología y sistemas al mercado estadounidense, y tratando de contribuir a la defensa y la seguridad de la nación. Seguiremos persiguiendo estos objetivos.

■ **¿Significa eso que mejoran las posibilidades de EADS de ganar el concurso del Air Tanker?**

Tratamos de construir un equipo industrial fuerte en EE.UU. para cubrir las necesidades de repostaje en vuelo del Ejército del Aire estadounidense. El Airbus A330, cuyo éxito comercial ya está demostrado, nuestras capacidades en aviones para misiones, y nuestros éxitos en el mercado mundial de repostaje en vuelo sientan unos sólidos cimientos para el KC-330, nuestro avanzado avión cisterna que competirá para la sustitución de los empleados por las Fuerzas Aéreas estadounidenses. Nuestra participación en este concurso es buena para las Fuerzas Armadas de los Estados Unidos, para el contribuyente de ese país y, por supuesto, para nuestros accionistas, al proporcionar una fuente competitiva. Ofreceremos una solución esencialmente americana, de manera que las ventajas económicas, incluso la creación de puestos de trabajo de alta calidad en el sector aeronáutico, serán notables.

■ **En los últimos tiempos EADS ha conseguido muchos éxitos en los Estados Unidos, especialmente con sus helicópteros. ¿Por qué**

son los helicópteros uno de los triunfos en ventas de EADS?

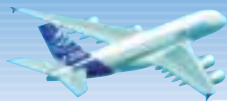
American Eurocopter ha logrado ganancias notables en el mercado estadounidense porque ofrece un producto técnicamente superior a la par que un valor atractivo para nuestros clientes. Nos hemos creado una fama de excelencia en el servicio al cliente y la atención a sus necesidades diversas, de modo que seguiremos teniendo éxito en la transformación de oportunidades en negocio.

■ **¿Cuál es la perspectiva para EADS North America?**

Somos optimistas sobre las oportunidades que nos esperan, y los cimientos que hemos construido a partir de septiembre de 2002. Siempre habrá retos en cualquier aventura empresarial, pero nuestra estrategia es sólida, nuestros logros hasta la fecha son notables, y nuestro futuro en el mercado estadounidense sigue siendo brillante.

■ Estrategia de EADS North America

- Ofrecer plataformas, sistemas y servicios demostrados y capaces que cumplan o superen las necesidades operativas de nuestros clientes estadounidenses partiendo de la demostrada tecnología, los conocimientos técnicos y el valor de la compañía.
- Expandir nuestra huella industrial en el mercado estadounidense. Para tener éxito tenemos que contar con buenas capacidades de fabricación y montaje en EE.UU. Esto también se puede lograr siguiendo las oportunidades de adquirir empresas estadounidenses.
- Aprovechar las capacidades y los productos de EADS para ofrecer soluciones avanzadas a nuestros clientes estadounidenses. Por ejemplo, nuestra experiencia en aviones comerciales grandes y de transporte militar es una base excelente para el éxito en el futuro concurso del avión cisterna para las Fuerzas Aéreas.
- Construir cooperaciones industriales sólidas con empresas estadounidenses líderes en aeronáutica y defensa para lograr unas capacidades avanzadas.



El A380 bajo los focos

El mundo vió oficialmente por primera vez el mayor avión de la historia durante una ceremonia espectacular a la que asistieron los Jefes de Estado de cuatro países, los directivos de 14 líneas aéreas y operadores - los clientes del Airbus A380 -, accionistas y miles de invitados, entre los que se contaban cientos de periodistas.



Los Jefes de Estado se unen a la celebración del A380.



"Un gran día para Europa y la industria de la aviación"



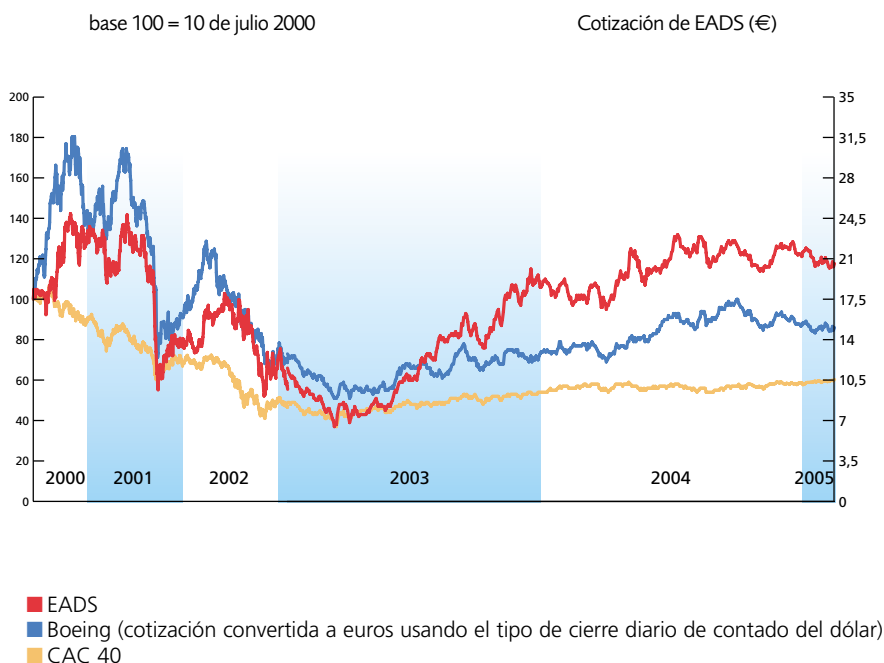
El avión fue pintado en Toulouse durante nueve días por un equipo de 100 voluntarios franceses y alemanes que trabajaron día y noche hasta el momento de la presentación.



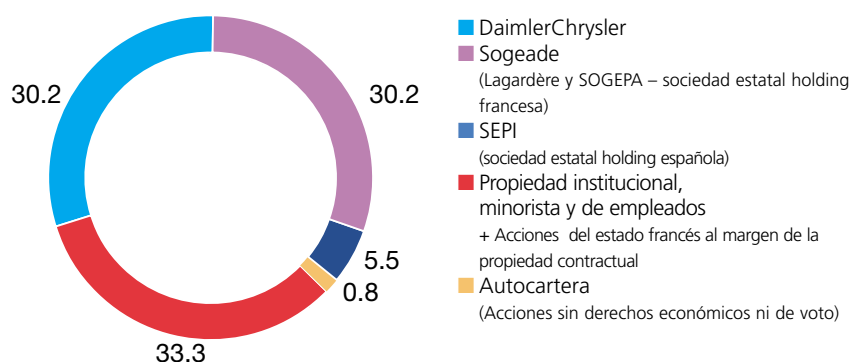
Sus acciones de EADS



■ Evolución de la cotización bursátil



■ Estructura de capital al 31 de diciembre de 2004 (%)



Código ISIN	NL0000235190
Cantidad de acciones emitidas	809.579.069
Precio de oferta el 10 de julio de 2000	€ 19 para inversores institucionales € 18 para inversores particulares
Máximo en 2004 en la Bolsa de París	€ 24,90 el 11 de noviembre
Mínimo en 2004 en la Bolsa de París	€ 16,55 el 12 de marzo
Beneficio por acción (BPA) 2003 (antes de amortización de fondo de comercio y extraordinarios)	€ 0,96
Dividendo por acción 2003 (pagado el 4 de junio)	€ 0,40 (importe bruto)

Durante el primer semestre de diciembre, la cotización de EADS siguió en el descenso del 14% que había iniciado después de que la acción alcanzara su máximo de 2004, de 24,90 euros, el 11 de noviembre. Por primera vez desde marzo de 2003, el mercado experimentó un escepticismo repentino sobre la historia de EADS. La extensa cobertura de los nombramientos de directivos en la prensa, la devaluación de más de 7 céntimos del dólar estadounidense frente al euro, y el precio y la volatilidad elevados del petróleo proporcionaron el contexto. Además, los excesos de costes en el programa A380, las inquietudes sobre los gastos de I+D tras el lanzamiento del A350, y unas previsiones financieras para 2005 que se consideraron demasiado conservadoras, intensificaron el movimiento de recogidas de beneficios a final de año y el ejercicio de órdenes con límite de pérdida.

La acción alcanzó por fin un nivel firme de soporte, y los principales accionistas institucionales decidieron incrementar sus posiciones, tranquilizados por la desaparición de incertidumbres en torno a la dirección y por un flujo concentrado de noticias positivas sobre el MRTT de Australia, el A400M y Galileo, que dieron pie a un cierto repunte entre el 17 y el 23 de diciembre. A partir del 6 de enero, los mercados empezaron a adelantarse a noticias positivas en torno a acontecimientos tales como la rueda de prensa de Airbus y la presentación del A380, que impulsaron la acción hasta unos 23,90 euros. La publicación de la cifras estimadas de 2004 añadió impulso a esta mejora. Desde principios de año, las acciones de EADS han subido un 10%, mientras que el CAC40 ha avanzado un 3%.

■ Agenda para los accionistas:

- 9 de marzo de 2005: Publicación de los resultados anuales de 2004
- 11 de mayo de 2005: Junta General Anual en Ámsterdam
- 13-19 de junio 2005: Salón Aeronáutico Le Bourget

Información a los accionistas

www.eads.net
ir@eads.net

Teléfono gratuito

Francia: 0 800 01 2001
 Alemania: 00 800 00 02 2002
 España: 00 800 00 02 2002