



aero-notes

Carta a nuestros accionistas



Estimados accionistas:

En 2004, EADS logró o superó sus objetivos por cuarto año consecutivo. Además, el año pasado fue nuestro quinto año consecutivo de éxitos y desafíos conseguidos, mereciendo especial atención entre ellos la entrega del Airbus número

5.000, la mayor presencia de Eurocopter en China y los contratos de exportación del NH90. Tampoco deberíamos olvidar la venta del avión Multi Role Tanker Transport (MRTT) a Australia, la firma del contrato del Tranche 2 de Eurofighter, el comienzo del programa Euromale, el lanzamiento del satélite de observación HELIOS IIA o, más en general, el excelente comportamiento de nuestras actividades de espacio y defensa. Por fin tenemos la confirmación de que el transporte aéreo se está recuperando, lo que nos da una buena razón para sentirnos optimistas respecto a las ventas de aviones de pasajeros. Desde principios de 2005, nuestros éxitos han seguido con la presentación del A380, el lanzamiento del Ariane 5 en su versión de 10 toneladas, y nuestra selección para el Future Strategic Tanker Aircraft (FSTA) por la Royal Air Force del Reino Unido. Pero, aparte de nuestros logros recientes, nos gustaría repasar con ustedes estos últimos cinco años de nuestro mandato.

Hace cinco años ¿quién iba a pensar que EADS se convertiría en una referencia mundial? Hace cinco años ¡EADS no era más que una idea!

Sin embargo, cuando una gran idea se materializa con entusiasmo y decisión, y cuando esa idea está respaldada por el esfuerzo de más de 110.000 empleados y la confianza de más de un millón de accionistas, el comportamiento industrial, comercial y financiero sobrepasa todos los objetivos fijados.

La cotización es uno de los indicadores de ese comportamiento. Desde nuestra oferta pública inicial en el año 2000, nuestra cotización ha subido un 20% aproximadamente, mientras que, en el mismo período, el índice CAC 40 ha perdido un 40% de su valor. Desde la creación de la compañía, la rentabilidad para los accionistas de EADS ha sido el doble de la obtenida por todas las sociedades representadas en el CAC 40.

Hoy en día, EADS es el número dos del mundo en su sector. Su capacidad para innovar y rebasar sus propios objetivos asegura un futuro lleno de promesas: el paso más allá.

Estamos extremadamente orgullosos de que la realidad haya superado los límites de la imaginación.

Philippe Camus y Rainer Hertrich
Consejeros Delegados

Resumen

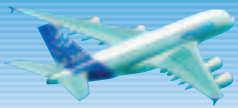
P2 : Resultados anuales 2004

P3 : Resultados anuales de 2004 por división

P4 : Entrevista con François Auque

P5 : Entre bastidores

P6 : Sus acciones de EADS



EADS entró en una nueva fase de crecimiento en 2004

Por quinto año consecutivo, EADS superó sus objetivos financieros. El BAII* (antes de fondo de comercio y extraordinarios) del ejercicio ascendió a 2.400 millones de euros, con un incremento del 58% respecto a 2003. El beneficio neto aumentó un 60%, situándose en 1.030 millones de euros.

El margen BAII* de EADS subió del 5,1% al 7,7% en 2004, un nivel sin precedentes en la historia de la compañía. Este fuerte crecimiento se debió a una sólida mejora en Airbus y la división Espacio. En Airbus, el BAII* se incrementó hasta los 1.922 millones de euros, o un 9,5% de los ingresos, debido principalmente a más entregas, una mayor proporción de entregas de aviones de gran tamaño y ahorro en costes. La división Espacio volvió a la rentabilidad según lo previsto. El BAII* de la división Defensa y Sistemas de Seguridad aumentó un 33% (57 millones de euros). Tanto la división Aeronáutica como la división Aviones de Transporte Militar lograron un BAII* cercano a los niveles de 2003.

El gasto en investigación y desarrollo (I+D) en 2004 se situó en 2.100 millones de euros, que refleja el constante y elevado nivel de la inversión en innovación (2.200 millones de euros en 2003, 2.100 millones de euros en 2002). Al igual que en 2003, aproximadamente la mitad de esta cifra se dedicó a I+D para el A380, el avión de Airbus de 555 plazas que se espera generará más de 175.000 millones de dólares estadounidenses en ventas durante los primeros quince años de producción, tras su entrada en servicio en 2006.

La cartera de pedidos sigue aumentando

Los pedidos recibidos por EADS se mantuvieron muy por encima del nivel de ingresos, ascendiendo a 44.100 millones de euros en 2004.

La cartera de pedidos de EADS aumentó

casi un 3%, a 184.300 millones de euros (179.300 millones de euros en 2003). A tipo de cambio constante, el incremento habría sido de un 7% aproximadamente. En 2004 continuó el crecimiento de la cartera de pedidos de defensa, que alcanzó los 49.100 millones de euros.

Fuerte aumento de la tesorería, incluso con continuas inversiones

La posición de caja neta de EADS aumentó un 31%, hasta los 4.100 millones de euros (3.100 millones de euros en 2003), lo que pone de manifiesto el principio de la recuperación en el mercado de aviones comerciales y una mejor gestión de la financiación en defensa.

El flujo de caja libre antes de financiación a clientes volvió a ser claramente positivo, alcanzando los 1.800 millones de euros (2.100 millones de euros en 2003). Este resultado incluye el elevado gasto en I+D e inversión para el A380 y las inversiones continuas de la compañía en otras áreas con un gran potencial de crecimiento, como el A400M, el NH90 y otros helicópteros, las Comunicaciones Seguras de Paradigm, o el avión cisterna. La financiación a clientes de Airbus también apunta a una recuperación de la aviación comercial, dado que la exposición bruta ha descendido desde 2003 tras dos años de gran demanda por parte de los clientes.

Beneficio neto de 1.030 millones de euros

El beneficio neto en 2004 se situó en 1.030 millones de euros, con un incremento del 60% respecto a la cifra del ejercicio anterior de 644 millones de euros. La cifra de 2003 (declarada en 152 millones de euros) se ha actualizado a efectos de comparación, tras la implantación de la norma NIIF 3. El beneficio neto ya no incluye la amortización per-

iódica del fondo de comercio. El beneficio por acción se situó en 1,29 euros, frente a los 0,80 euros de 2003.

Propuesta de dividendo de 0,50 euros por acción

A la vista de los constantes buenos resultados de EADS, el Consejo de Administración recomendará a la Junta General de Accionistas un aumento del dividendo hasta los 0,50 euros por acción.

Perspectiva

EADS prevé que sus ingresos en 2005 crecerán hasta los 33.000 millones de euros, viéndose afectados en parte por una previsión de tipo de cambio más bajo del dólar (1 EUR = 1,30 USD). Durante el año, los ingresos de defensa deberían aumentar un 10%.

Se prevé que el BAII* supere los 2.600 millones de euros (+6%), como reflejo de unos mejores resultados de las divisiones en todo el grupo, contrarrestado en parte por unas coberturas de cambio menos favorables y por la debilidad del dólar para la parte no cubierta de la exposición neta.

EADS espera que Airbus entregue entre 350 y 360 aviones en 2005. Se prevé que los ingresos de Airbus aumenten en función de las mayores entregas de aviones de un solo pasillo. La combinación de aviones en 2005 será menos favorable que en 2004. Se prevé que el efecto contable positivo de la integración de Airbus GIE en Airbus SAS sea menor en 2005. Se espera que el flujo de caja libre, antes de financiación a clientes y de los gastos por la inversión en Paradigm, sea positivo en 2005. El beneficio por acción debería aumentar un 5% en 2005, a 1,36 euros, sobre la base de un promedio de 803 millones de acciones.

EADS - Resultados 2004 (cifras en euros)

Grupo EADS	2004	2003	Variación
Ingresos, en millones	31.761	30.133	+5 %
de esta cifra, defensa, en miles de millones	7,7	7,1	+8 %
BAIIA ⁽¹⁾ , en millones	3.853	3.137	+23 %
BAII*, en millones	2.444	1.543	+58 %
Gastos de investigación y desarrollo, en millones	2.126	2.189	-3 %
Beneficio neto ⁽²⁾ , en millones	1.030	644	+60 %
Beneficio por acción (BPA) ⁽²⁾	1,29	0,80	+61 %
Flujo de caja libre antes de financiación a clientes, en millones	1.802	2.143	-16 %
Posición de caja neta, en millones	4.058	3.105	+31 %
Dividendo por acción	0,50 ⁽³⁾	0,40	+25 %
Pedidos recibidos, en millones	44.117	61.150	-28 %
Cartera de pedidos, en millones	184.288	179.280	+3 %
Empleados, (a final de año)	110.662	109.135	+1 %

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

2) El Beneficio neto y el BPA se declaran ahora según la NIIF 3: el fondo de comercio ya no se amortiza. El Beneficio neto de 2003 se declaró anteriormente en 152 millones de euros, después de la amortización del fondo de comercio, y el BPA en 0,19 euros.

3) Se propondrá a la Junta General de Accionistas el 11 de mayo de 2005.



Resultados anuales de 2004 por división

Sólida mejora de los beneficios en Airbus y Espacio

■ En 2004, **Airbus** entregó 320 aviones (305 en 2003), adelantando a su competidor (285). Airbus contabilizó 370 pedidos brutos, cifra muy superior a la de entregas y considerablemente más alta que la de su competidor (277). La cuota bruta de mercado de Airbus representaba un 57% en unidades y un 54% en valor. Al igual que en 2003, el cuarto trimestre de 2004 fue especialmente fuerte, con 96



entregas y 181 pedidos. El BAII* de la división Airbus aumentó a 1.922 millones de euros (1.353 millones de euros en 2003), gracias principalmente a más entregas de aviones con una mayor proporción de aviones de gran tamaño, ahorro de costes y al efecto neto positivo, por razones contables, de la integración de Airbus GIE en Airbus SAS (232 millones de euros) y a la capitalización de los gastos de I+D, situados en 152 millones de euros, correspondientes al desarrollo del A380. El resultado ha quedado parcialmente contrarrestado por unos seguros de cambio menos favorables. El margen BAII* de Airbus alcanzó el 9,5%. Los ingresos aumentaron un 6%, hasta los 20.224 millones de euros. Al final de 2004, la cartera de pedidos de Airbus se situaba en 1.500 aviones comerciales (1.454 en 2003), casi un 40% por delante de su competidor.

■ La división **Aviones de Transporte Militar** firmó en diciembre de 2004 un contrato por valor de 800 millones de euros para la adquisición de cinco A330 MRRT (Multi-Role Transport Tanker) por parte de las fuerzas aéreas de Australia. La división registró un incremento de ingresos del 40%, hasta los 1.304 millones de euros, principalmente gracias a los hitos alcanzados en el programa A400M. El BAII* de 26 millones de euros (30 millones de euros en 2003) se vio afectado por los cargos por jubilaciones de 28 millones de

euros (17 millones de euros en 2003) y costes de campaña cargados a gastos para el programa



ma del avión cisterna británico (FSTA). La cartera de pedidos se mantuvo estable en 19.897 millones de euros (20.007 millones de euros en 2003).

■ En la división **Aeronáutica**, el continuo crecimiento del BAII* de Eurocopter se ha visto contrarrestado por las dificultades experimentadas en el negocio de mantenimiento de aviones comerciales, que dieron lugar a un BAII* de 206 millones de euros (217 millones de euros en 2003). Situados en 3.876 millones de euros, los ingresos experimentaron un ligero aumento. Al final de 2004, la cartera de pedidos de Aeronáutica ascendía a 10.171 millones de euros (9.818 millones de euros en 2003). Con 322 helicópteros nuevos pedidos y 279 entregados en 2004, Eurocopter ha vuelto a confirmar su liderazgo en el mercado mundial, con una cuota del 53% en el área comercial.



■ La división **Espacio** logró el cambio de tendencia que estaba previsto. Su BAII* de 10 millones de euros en 2004 (-400 millones de euros en 2003) está encauzado para crecer. Los ingresos de EADS Espacio ascendieron a 2.592 millones de euros. La cartera de pedidos casi se ha triplicado desde 2002, ascendiendo a 11.311 millones de euros (7.888 millones de euros en 2003, 3.895 millones de euros en 2002). El crecimiento de la cartera de pedidos se debió principalmente a contratos como el



Automated Transfer Vehicle (ATV) de la ESA, al pedido de 30 lanzadores Ariane 5, y al contrato de producción del primer tramo del M51. EADS Espacio realizó el modelo de negocio del contrato Paradigm con la adhesión de terceros (la OTAN, Portugal) al servicio.

■ Los ingresos de la división **Defensa y Sistemas de Seguridad** aumentaron un 4%, hasta los 5.385 millones de euros, impulsados principalmente por el crecimiento de MBDA. El BAII* aumentó en 57 millones de euros, alcanzando los 228 millones de euros, incluyendo la cancelación de una provisión para un pleito (106 millones de euros), contrarrestado en parte por unos gastos de reestructuración de 88 millones de euros (50 millones de euros en 2003), costes de campaña relativos al Herkules, así como inversiones en negocios futuros autofinanciadas. El núcleo de rentabilidad de la división lo constituyen principalmente aviones militares y MBDA. Desde la creación de EADS, esta división ha atravesado una profunda reestructuración, que se prevé tenga un reflejo positivo en los resultados futuros.



En EADS Sedes Centrales, la aportación al BAII se redujo de 172 millones de euros a 52 millones de euros, debido principalmente al tratamiento de la participación de Dassault según las NIIF.*

* EADS usa el **BAII antes de amortización de fondo de comercio y extraordinarios** como un indicador clave de sus resultados económicos. El término "extraordinarios" hace referencia 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 formación de Airbus S.A.S. y la formación de MBDA, y pérdidas por reducción de valor.

por División	BAII(*)			Ingresos		
(Cifras en millones de euros)	2004	2003	Variación	2004	2003	Variación
Airbus	1.922	1.353	+42%	20.224	19.048	+6%
Aviones de Transporte Militar	26	30	-13%	1.304	934	+40%
Aeronáutica	206	217	-5%	3.876	3.803	+2%
Espacio	10	-400	+103%	2.592	2.424	+7%
Defensa y Sistemas de Seguridad	228	171	+33%	5.385	5.165	+4%
Sedes Centrales/Consolidación	52	172	-	-1.620	-1.241	-
Total	2.444	1.543	+58%	31.761	30.133	+5%



■ EADS Espacio: Todos los caminos llevan a este ofertante europeo ■



François Auque
CEO de EADS Espacio

■ Después de tres años de pérdidas, han logrado e incluso superado su objetivo financiero de volver a números negros. Esta recuperación es espectacular, ¿pero puede durar a la vista de un entorno económico que sigue siendo débil?

Durante los dos últimos años se ha hecho trabajo de base para reorganizar las actividades de espacio de EADS: se han creado centros de competencia y se ha introducido la integración transnacional: con la adquisición de la participación de BAE Systems, se ha conseguido el control al 100% de EADS Astrium y Paradigm. El resultado, que arroja un pequeño beneficio en 2004, no es más que la prueba tangible de lo efectiva que ha sido la reorganización de la compañía. El efecto completo se verá en 2006. A partir de 2005, esto nos permitirá hacer una notable aportación a la rentabilidad de EADS, incluso en un contexto de competencia más dura a causa del tipo de cambio bajo del dólar.

■ ¿Motivará esta vuelta a cifras positivas un cambio de estrategia, ahora que pueden concentrarse exclusivamente en el desarrollo de sus actividades empresariales? ¿En qué líneas se desarrollarán?

Los dos últimos años se han caracterizado por las adquisiciones de EADS SPACE, que son extremadamente fuertes desde los puntos de vista estratégico y comercial. Con la creación de Paradigm, nos hemos convertido en el líder mundial en servicios de telecomunicaciones seguras. También nos hemos convertido en el líder mundial en observación de la tierra y somos la única compañía europea que exporta este tipo de satélite (a Taiwán y Tailandia). Para resumir, somos la

Este año, EADS Espacio ha cosechado los frutos de tres años de duro trabajo. Ahora, terminada su reestructuración, la división puede mirar al futuro con confianza y desempeñar plenamente su importante papel en la aventura europea del espacio.

única empresa europea que domina las tecnologías de lanzamiento tanto civil como militar, lo que significa que, en el terreno de misiles para defensa, todos los caminos conducen a nosotros. Estamos construyendo el futuro de EADS Espacio sobre estos cimientos, especialmente gracias a los servicios, que es el único sector del negocio de espacio en el que hay un crecimiento fuerte y duradero.

■ El éxito en el lanzamiento de la versión ECA del Ariane 5 ha eliminado muchas de las incertidumbres asociadas a la continuación de este programa, en el que EADS Espacio actúa como contratista primario. ¿Asegurará este éxito el futuro y la competitividad de los lanzadores europeos?

Gracias al gran trabajo realizado por todos los empleados involucrados y a las empresas que están cooperando en este programa, el vuelo que tuvo lugar el 12 de febrero fue un éxito. De manera que, ahora, Arianespace tiene a su disposición un lanzador fiable y de alto rendimiento que le permitirá satisfacer las demandas del mercado. Aparte de este éxito, tenemos que prepararnos para el futuro, manteniendo al mismo tiempo las competencias de nuestros equipos en el mejor nivel posible. Esto es más difícil ya que el desarrollo del misil balístico M51 está llegando a su fin, al igual que el Automated Transfer Vehicle (ATV). Por lo tanto, es indispensable que consigamos que se libere una cantidad considerable de fondos, incluso en momentos en que existen grandes limitaciones presupuestarias en los estados europeos. Y estamos trabajando en ello.

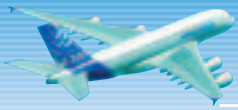
■ ¿Qué nos dice de Galileo, el otro gran proyecto europeo? A principios de marzo, Bruselas retrasó la selección del concesionario para el sistema de navegación por radio. Algunos observadores están pidiendo un esfuerzo conjunto de los dos consorcios competidores. ¿Es ésta una solución plausible?

Le corresponde decidir a nuestro cliente. Por mi parte, estoy insistiendo en que el concesionario sea una empresa eficiente y con experiencia. A mi juicio, la experiencia que estamos ofreciendo a través de Paradigm parece ser la baza decisiva en este proyecto.

■ Ariane, Galileo, EADS Espacio quiere ser el pilar fundamental de la aventura espacial europea: ¿puede la consolidación que se está produciendo entre las diferentes compañías poner en tela de juicio su papel como fuerza motriz?

En el campo del espacio, EADS Espacio ocupa el tercer puesto del mundo, detrás de Boeing y Lockheed Martin. La posición de liderazgo que hemos logrado en comunicaciones seguras, los papeles de contratista principal adquiridos en los programas Ariane y de misiles balísticos, nuestros éxitos en el campo de satélites, hacen de EADS Espacio la primera compañía europea en el sector espacial. Por lo tanto, estamos totalmente resueltos a seguir desempeñando un papel decisivo en la racionalización, de manera que Europa tenga una industria espacial que refleje sus aspiraciones.

EADS Espacio, filial al 100% de EADS, es un líder mundial en la industria espacial. La división Espacio diseña, desarrolla y fabrica satélites, infraestructuras orbitales y lanzadores a través de sus filiales EADS Astrium y EADS Space Transportation (EADS ST) y presta servicios a través de su filial EADS Space Services. Esta división también presta servicios de lanzamiento indirectamente por medio de sus participaciones en Arianespace, Starsem y Eurockot, así como servicios relacionados con telecomunicaciones y satélites de observación de la tierra mediante sus empresas especializadas, como Paradigm. EADS Espacio tiene una plantilla de 11.000 trabajadores en sus centros de Francia, Alemania, Gran Bretaña y España, y su aportación a los ingresos del Grupo representa aproximadamente un 8%.



De nuevo en la senda del éxito

No hay duda de que el 12 de febrero de 2005 será siempre una fecha importante en la historia de la industria espacial europea. Fue el día en que la versión de 10 toneladas del Ariane 5, el ECA, subió al cielo por encima de Kourou con una carga útil de algo más de ocho toneladas a bordo, el satélite español Xtar-EUR, el modelo de instrumental de Maqsat y el microsátélite Sloshtat: un éxito que anula el revés sufrido cuando se realizó el primer vuelo y, sólo dos años después, permite a la industria espacial europea afrontar el futuro. El Ariane 5 ECA es extraordinariamente potente, está diseñado para lanzar dos satélites con un coste tan sólo levemente superior al de la versión básica. Esta receta permitirá a Ariane posicionarse mejor en competencia con su principal rival, el lanzador ruso Proton, que es usado por International Launch Services, una empresa formada por la americana Lockheed Martin y la rusa Khrunichev. La diferencia con Boeing y Lockheed Martin, compañías que se concentran

esencialmente en pedidos públicos y están respaldadas por inyecciones masivas de crédito, es que los pedidos militares sólo representan un 10% del negocio de Arianespace. Actualmente, en lo que respecta a las cargas útiles, el lanzador europeo tiene un programa de lanzamiento completo. Tiene 40 satélites en su lista de espera, es decir, entre 25 y 30 lanzamientos, mientras que ninguno de sus competidores tiene más de una docena de lanzamientos pedidos. ¿Garantizará este liderazgo que Europa pueda conservar su acceso independiente al espacio? Así es sin duda alguna en el futuro inmediato,

pero el año 2004, con sólo tres cohetes lanzados, demostró que la situación todavía era precaria. Es concebible una lenta reactivación del negocio comercial, pero se producirá en un marco económico diferente, con precios mantenidos extremadamente bajos debido a la competencia de Rusia y Ucrania, siendo previsible que esta tendencia se refuerce antes del final del decenio con la vuelta de China y la llegada de India. En el negocio público ha habido poca actividad durante mucho tiempo fuera de EE.UU., pero también en este sentido se puede ver crecimiento en Europa gracias al creciente número de misiones científicas, que previsiblemente desempeñarán un mayor papel económico en comparación con el declive de la actividad comercial. El lanzamiento a la posición orbital y el mantenimiento de constelaciones como Galileo probablemente jugarán también un papel importante en esta recuperación. Y el acceso independiente al espacio es de la máxima importancia estratégica para misiones de este tipo.

Por eso, en 2003, los ministros que representan a los quince estados miembros de la Agencia Espacial Europea (ESA) lanzaron un plan para el acceso garantizado de Europa al espacio (EGAS),

asegurando al mismo tiempo el apoyo financiero a Ariane en el período 2004-2009, y poniendo al lanzador en pie de igualdad con sus competidores internacionales. De esta manera, Europa se ha provisto de los medios para asumir plenamente su papel de compañía importante en el terreno espacial.



El éxito del vuelo de calificación V164 del Ariane 5 ofrece un segundo impulso a la industria espacial europea

■ EADS, un pilar esencial en la reestructuración de la industria espacial europea

Al lanzar el plan EGAS, los ministros europeos se comprometieron a dar garantías financieras respecto al futuro de Ariane. A cambio, recibieron el compromiso de la industria de reducir considerablemente los costes y acordar la reorganización completa del sector de lanzadores en el negocio espacial.

Por lo tanto, EADS Space Transportation (EADS ST) ha sido designada contratista principal único para el Ariane 5. Como resultado, EADS ST es responsable de suministrar a Arianespace un lanzador completo y probado y de gestionar todos los contratos necesarios para lograrlo. También se ha comprometido a reducir un 30% los costes de producción del Ariane a partir del próximo lote de producción en serie y a rebajar los costes de desarrollo en 40 millones de euros. Como consecuencia, ha recibido un pedido de 30 lanzadores con un valor aproximado de 3.000 millones de euros.

EADS ST se ha convertido, asimismo, en el único punto de contacto para la ESA respecto a desarrollos futuros.



Ariane 5 – versión de 10 toneladas – sobre su plataforma de lanzamiento en Kourou



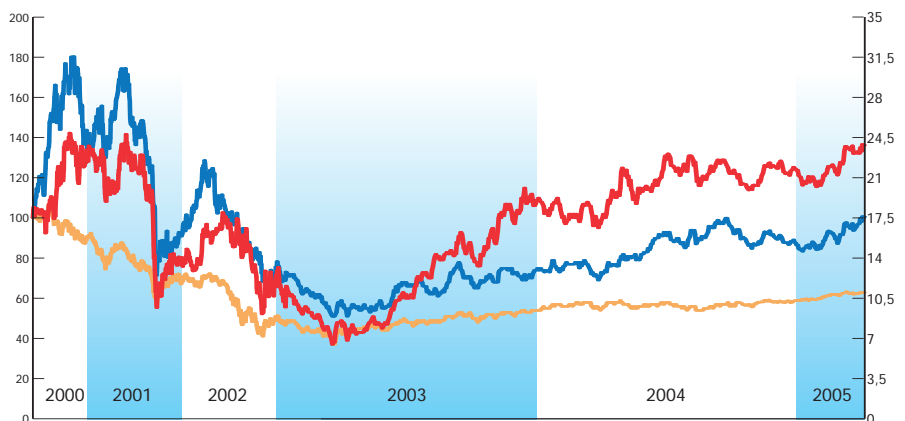
Sus acciones de EADS



■ Evolución de la cotización bursátil

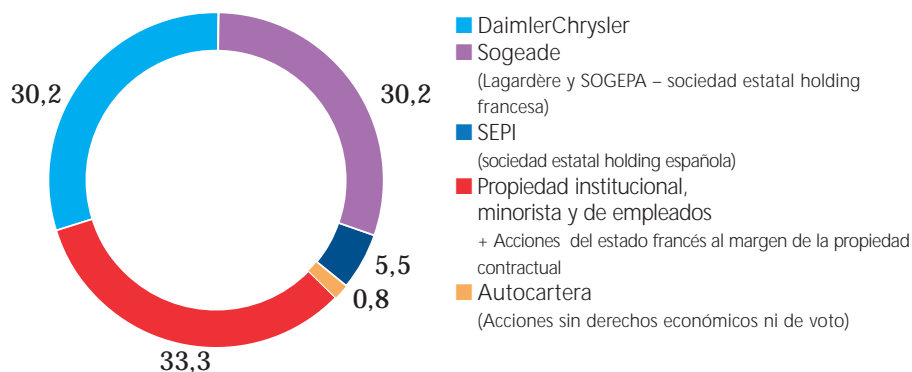
base 100 = 10 de julio 2000

Cotización de EADS (€)



- EADS
- Boeing (cotización convertida a euros usando el tipo de cierre diario de contado del dólar)
- CAC 40

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



- DaimlerChrysler
- Sogead (Lagardère y SOGEPa – sociedad estatal holding francesa)
- SEPI (sociedad estatal holding española)
- Propiedad institucional, minorista y de empleados + Acciones del estado francés al margen de la propiedad contractual
- Autocartera (Acciones sin derechos económicos ni de voto)

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 2005 en la Bolsa de París € 24,60 el 21 de febrero

Mínimo en 2005 en la Bolsa de París € 20,76 el 15 de enero

Beneficio por acción (BPA) 2004 (antes de amortización de fondo de comercio y extraordinarios) € 1,29

Dividendo por acción 2003 (pagado el 4 de junio) € 0,40

Dividendo por acción 2004 € 0,50*

* Se propondrá a la Junta General Anual de accionistas el 11 de mayo de 2004

Durante los últimos dos meses, el precio de la acción de EADS ha tenido un comportamiento, relativamente, volátil. Tras haber alcanzado su máximo de 2005 de 24,60 euros, el 21 de febrero, la acción de EADS ha sufrido (llegó a registrar un descenso del 4,6% en un solo día) a la vez que el dólar estadounidense ha mostrado debilidad y el precio del crudo, una vez más, ha aumentado de manera drástica.

Aunque los resultados anunciados el día 9 de marzo y las informaciones respecto a los pedidos han dominado el flujo de noticias de EADS, los movimientos del tipo de cambio euro/dólar explican mejor las fuertes inflexiones del precio de la acción durante el periodo. El dólar estadounidense ha variado ampliamente en una banda de entre 1,2760 hasta 1,3450 euros, con movimientos de ajustes técnicos de máximos y mínimos que han repercutido en la acción de EADS.

A pesar de que los beneficios de 2004 y las previsiones para 2005 fueron recibidos positivamente, la acción perdió algo más de un 6% en sólo tres días. Ni el anuncio del Ministerio de Defensa británico respecto a la preselección de EADS para el programa del avión cisterna británico (FSTA), ni los importantes pedidos recibidos de Iberia y de Air Asia, ni los desacuerdos transatlánticos, ni los comentarios de DaimlerChrysler respecto a Thales, ni la ausencia del nombramiento de un nuevo CEO de Airbus, ni los rumores sobre el A380, han tenido un impacto significativo sobre la negociación del valor.

Desde principios de año, las acciones de EADS han subido un 10%, mientras el CAC 40 ha avanzado un 7%.

■ Agenda para los accionistas:

9 de mayo de 2005:
Publicación de los resultados del primer trimestre

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